الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 302 / Year 26 / February 2005

شباط / فبراير 2005 / السنة السادسة والعشرون / العدد 302

أول 50 شركة إستثمارية ومالية عربية

الدول العربية في مواجهة الأزمة المتجددة للدولار



التأمين التكافلي: جاذبية تنتظر التشريع

"مركز قطر العالمي" لجذب الشركات والاستثمارات

بيت الاستثمار الخليجي: ملتقى النخبة

السودان: السلام يطلق الإعمار ويحرك الاستثمار

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
- AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

ABC
1899 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

هذا العدد

درجت "الاقتصاد والأعمال" على مدى السنوات الماضية على أن تنشر سنوياً ترتيباً لأول 100 مصرف عربي وفقاً لعدد من المعايير، وترتيباً آخر لأول 50 شركة مساهمة عربية وفقاً لمعيار القيمة الترسملية.

وتضيف "الاقتصاد والأعمال" في هذا العدد إلى هذين الترتيبين، ولأول مرة، ترتيباً بأول 50 شركة استثمارية ومالية عربية وفقاً لمؤشرات الموجودات والأرباح وحقوق المساهمين. وكما في الترتيبين السابقين، فإن الهدف من ترتيب الشركات الاستثمارية ليس المفاضلة في ما بينها، ذلك لأن التقييم الحقيقي يأخذ في الاعتبار العديد من المعايير المتنوعة والتي قد يكون معيار الحجم الأقل أهمية بينها. غير أن هذا الترتيب إنما يهدف إلى تسليط الأضواء على الأهمية المتزايدة للدور الذي باتت تلعبه شركات الاستثمار على اختلاف وظائفها، سواء في تنشيط الأسواق المالية أو في إيجاد آليات للتمويل غير التقليدي للشركات والمؤسسات فضلاً عن دورها الحيوي في مجالات الاستشارات وإعادة الهيكلة وغير ذلك.

ومما لا شك فيه أن هذا الترتيب، وهو الأول، سيؤسس بالتأكيد لعمليات ترتيب مقبلة أكثر شمولية.

من جهة أخرى، دخل السودان خلال الشهر الماضي مرحلة جديدة في تاريخه بعد التوقيع على اتفاقية السلام بين الشمال والجنوب والتي طال انتظارها. ولقد استجابت "**الاقتصاد والأعمال**" لهذا التطوّر فزارت الخرطوم وعادت منها بتقرير يؤشّر إلى مرحلة مهمة على صعيدي الإعمار والاستثمار بدأت بوادرها تظهر في عدد من المشاريع الاستثمارية المميّزة.

ويشتمل هذا العدد، ولأول مرة أيضاً باباً مستقلاً عن الصيرفة الإسلامية، سيتمّ تطويره تباعاً في الأعداد المقبلة، وعلى نحو يعكس النمو المطرد للاقتصاد الإسلامي سواء في المجال المصرفي أو المالي أو التأمين التكافلي.

وكالعادة يتضمّن هذا العدد إطلالات اقتصادية عربية متنوّعة سواء على المستوى الجغرافي أو القطاعي.

العدد 302

الاقتصاد والأعمال

شباط / فبراير 2005

محتويات



76

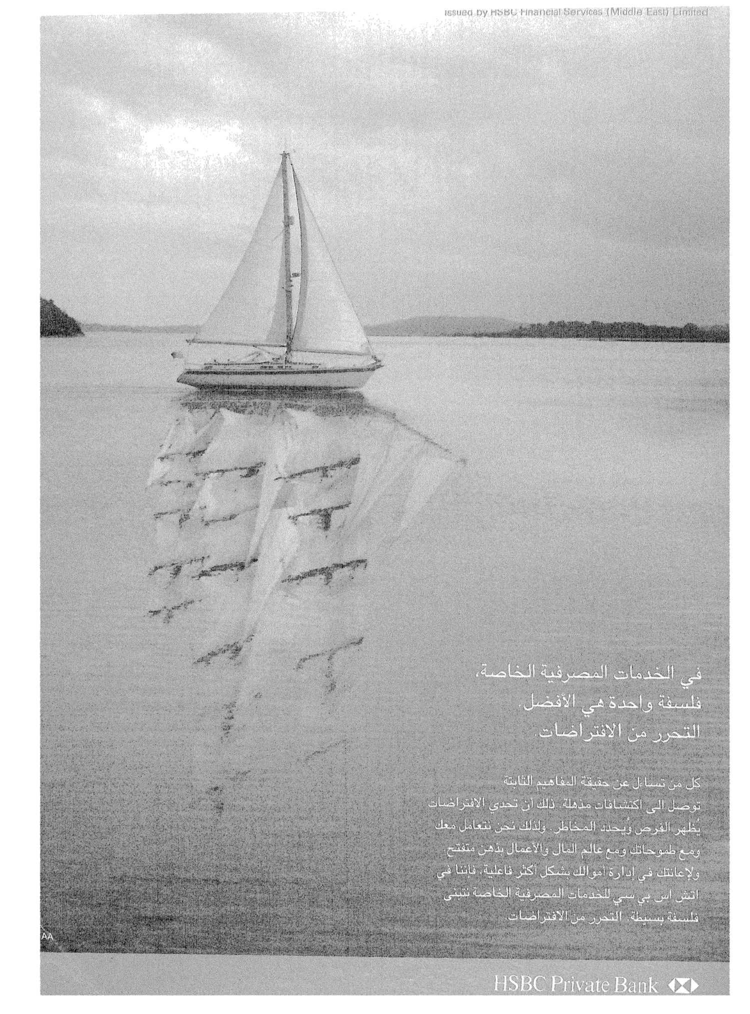


6



10

86


Issued by HSBC Financial Services (Middle East) Limited
في الخدمات المصرفية الخاصة،
فلسفة واحدة هي الأفضل.
التحرر من الافتراضات.
كل من تساءل عن حقيقة المفاهيم الثابتة
توصل الى اكتشافات مذهلة. ذلك ان تحدي الافتراضات
يُظهر الفرص ويُحدد المخاطر. ولذلك نحن نتعامل معك
ومع طموحاتك ومع عالم المال والأعمال بذهن متفتح
ولإعانتك في إدارة أموالك بشكل أكثر فاعلية، فإننا في
اتش اس بي سي للخدمات المصرفية الخاصة نتبنى
فلسفة بسيطة. التحرر من الافتراضات.
AA
HSBC Private Bank

بعد نجاحاته في قيادة مؤسسة نقد البحرين

أحمد بن محمد آل خليفة وزيراً للمالية

تمّ اختيار الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة وزيراً للمالية في مملكة البحرين بموجب تعديل حكومي جزئي تمّ خلال الشهر الماضي. وبذلك دخل الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة الذي كان يشغل منصب المحافظ لمؤسسة نقد البحرين، مرحلة جديدة من مراحل حياته العملية الناجحة.

واختيار الشيخ أحمد وزيراً للمالية هو دليل ثقة بالرجل الذي يمثل جيل الشباب ويتميّز بالدينامية اللافتة وبالدأب على العمل والمتابعة. ولم يأت الاختيار من فراغ بل من نجاحات حقّقها الشيخ أحمد في معظم المناصب التي شغلها والتي ترك فيها بصمات تنمّ عن مزاياه وصفاته القيادية.

فالشيخ أحمد بن محمد آل خليفة صاحب رؤية وصاحب قرار وفعل. مستمع جيد يصغي إلى معاونيه لكنه يتّخذ قراره بسرعة من دون تسرّع وبثقة من دون تردد. يستخدم كل الموارد البشرية المتاحة له، ويعرف كيف يقود الفريق المتعاون معه بمحبة وفعالية، وبتواضع جم.

ومما لا شك فيه أن وزير المالية الجديد يغادر مؤسسة نقد البحرين تاركاً وراءه منجزات عدّة حقّقها على مدى السنوات الخمس الماضية حيث قاد ورشة عمل كبيرة مستفيداً خلال هذه السنوات من أجواء الإصلاح السياسي والاقتصادي التي شهدتها مملكة البحرين.

ففي قيادة الشيخ أحمد تمّ اعتماد



الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة

مؤسسة نقد البحرين مشرفاً وحيداً Single على القطاع المالي الذي يضم المؤسسات المصرفية والمالية والتأمينية إضافة إلى السوق المالية.

وفي ظلّ قيادة الشيخ أحمد جرى تحديث الأطر التشريعية والرقابية في المؤسسة، وتمّ وضع المعايير والأنظمة واللوائح التي تكفل أكبر قدر من الشفافية والإفصاح. وقد جاءت هذه الخطوات انطلاقاً من رؤية متكاملة للبحرين كمركز مالي إقليمي متميز، كذلك تمّ خلال هذه الفترة تعزيز دور البحرين كمركز للصيرفة الإسلامية من خلال تأسيس مركز إدارة السيولة وإقامة السوق المالية الإسلامية، الأمر الذي أدى إلى تأسيس العديد من المؤسسات الإسلامية سواء في المجال المصرفي أو في المجال المالي.

إلى ذلك، حقّقت مؤسسة نقد البحرين الكثير من التشريعات والأنظمة المتعلقة بتفعيل الرقابة على شركات التأمين ووضع الأصول والمعايير المتطورة في مجال الترخيص والتقييم والرقابة، ما أدى أيضاً إلى جعل البحرين مركزاً متميزاً لنشاطات التأمين بما في ذلك نشاط التأمين التكافلي الذي يعمل وفق الشريعة الإسلامية.

وكانت مؤسسة نقد البحرين على مدى السنوات الماضية بمثابة خلية نحل وضعت أسساً ونظماً متطورة بما يمكنها من القيام بدور فعّال ومؤثّر في مجال رعاية ومراقبة القطاع المالي بكل تفرعاته. وقد اقتضى ذلك، إجراء عملية إعادة هيكلة داخل المؤسسة تمّ خلالها استقطاب كفاءات واستحداث إدارات جديدة. وتعكف المؤسسة حالياً على إعداد قانون للمصرف المركزي يضم القوانين الثلاثة المتعلقة بالمصارف والتأمين وأسواق رأس المال.

وأخيراً وليس آخراً، لعبت المؤسسة وبشخص المحافظ دوراً كبيراً في إقامة علاقات مع الخارج ومع دول عدّة مثل الهند وإيران واليمن وتركيا والسودان وماليزيا، كما لعبت دوراً كبيراً في الترويج للبحرين ككل واحتضنت العديد من النشاطات ◄

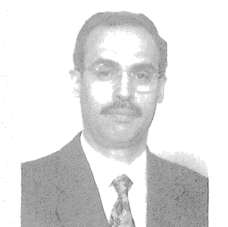
الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة

الكفاءة العلمية

- 1984: بكالوريوس محاسبة وتمويل من جامعة سانت ادوارد الأميركية
- 1986: ماجستير إدارة أعمال من جامعة سانت ادوارد الأميركية

الخبرة العملية

- 1986 - 1988: محلل مالي أول في وزارة التجارة مسؤول عن تحليل الأسهم والشركات الخاصة.
- 1989 - 1996: رئيس العمليات في سوق البحرين للأوراق المالية مسؤول عن إدارة مهام قسم العمليات والتي تشمل التداول والتقاص.
- 1996 - 2001: مدير إدارة التخطيط الاقتصادي في وزارة المالية والاقتصاد الوطني، مسؤول عن إعداد الحسابات الوطنية والبحوث الستراتيجية
- 1997: مديراً لسوق البحرين للأوراق المالية
- من مواليد العام 1961



رشيد محمد المعراج

الترويجية من خلال المؤتمرات والندوات المختلفة التي استضافتها البحرين.

إلى وزارة المال

وعلى الرغم من انتقال الشيخ أحمد إلى وزارة المال لن يبعده كثيراً عن مؤسسة نقد البحرين نظراً للارتباط الوثيق بين الوزارة والمؤسسة، فإن وزير المال الجديد سيواجه في موقعه الجديد وإن كان ليس غريباً عنه، تحديات مختلفة. فالموقع الجديد هو موقع سياسي ومهمته أوسع وتشمل السياسة المالية العامة بما في ذلك تحقيق الموارد من دون اللجوء إلى ضرائب، وإدارة الإنفاق من ضمن أولويات تراعي برامج التنمية. إلا أن الوزير، وهو المحافظ السابق، سيكون قادراً على النجاح في مهامه الجديدة كما نجح في سابقاتها نظراً إلى كفاءته وخبرته المتنوعة وإلى مزاياه الشخصية العديدة.

الخلف

ويشار إلى أنه تمّ اختيار **رشيد محمد المعراج** خلفاً للشيخ **أحمد بن محمد آل خليفة** في قيادة مؤسسة نقد البحرين. ويعد **المعراج** من الكوادر البحرينية الكفوءة وهو تقلّد مناصب عدّة في البحرين سواء في وزارة المال أو في مؤسسة البحرين للاتصالات، كما كان عضواً في مجلس التنمية الاقتصادية.

إلى ذلك، للمحافظ الجديد، خبرة طويلة في المجالين المصرفي والمالي وله علاقات واسعة على المستويين الخليجي والدولي وكان يشغل قبل تعيينه محافظاً منصب المدير العام لمؤسسة أبيكورب التي تلعب دوراً أساسياً في مجال الاستثمارات البترولية. ■

البحرين: إستثمارات أجنبية بقيمة 20 مليار دولار

أعلنت وزارة التجارة البحرينية أن حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في البلاد بلغ 20 مليار دولار حتى نهاية العام الماضي. وتوقعت مصادر اقتصادية أن يرتفع هذا الرقم إلى 21 ملياراً في العام 2005، نتيجة لتصديق اتفاق التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأميركية المنتظر في الربع الأول من العام. ويعزى ذلك إلى توقعات بدخول رجال أعمال بحرينيين في مشاريع إنتاجية مشتركة مع مستثمرين أميركيين تستهدف السوق الخليجية بشكل عام.

وتسعى حكومة مملكة البحرين، وفقاً للبرنامج الذي أعلنته أمام المجلس الوطني، لاستقطاب استثمارات مالية تراوح بين 4,2 و6,2 مليارات دولار سنوياً، بعد تطوير البيئة التشريعية والتنظيمية، وتقديم مزيد من الحوافز للرساميل الأجنبية، وتخصيص بعض المشاريع، بينها قطاع النقل العام.

وفي هذا السياق، أعلنت الحكومة أن محطة "العزل" الكهربائية، التي تبلغ كلفتها نصف مليار دولار، إضافة إلى ميناءي سلمان وخليفة ستوكل إدارتها إلى القطاع الخاص.

صكوك إسلامية لمشروع "درة البحرين"

حقق الاكتتاب في إصدار صكوك الدرة المتعلق بتمويل المرحلة الأولى من أعمال البنية التحتية في مشروع درة البحرين، فائضاً بمقدار 32,5 مليون دولار ليقفل على مبلغ 152,5 مليوناً.

وأسندت مهمة إصدار الصكوك التي تمّ التوقيع عليها من قبل الأطراف المشاركة، إلى مركز إدارة السيولة، كما لعب بيت التمويل الكويتي دوراً مهماً في إنجاح إصدارها من خلال قيامه بدور مدير متعهدي الاكتتاب في مراحله الأولى، إلى المساهمة في تمويل جزء من مشروع "درة البحرين" الذي تقدر تكلفته الإجمالية بمليار دولار، وهو أكبر مشروع سكني وترفيهي يتمّ تطويره في مملكة البحرين. وتملك الحكومة وبيت التمويل الكويتي (البحرين) حصصاً متساوية في شركة "درة خليج البحرين" المالكة للمشروع. وساهم في الاكتتاب 11 مؤسسة مالية.

يبلغ العائد على الصكوك 125 نقطة فوق معدل الليبور لثلاثة أشهر تدفع بشكل ربع سنوي. وتبلغ فترة استحقاق هذه الصكوك خمس سنوات مع خيار التحويل المبكر.



المشاركون في التوقيع على الصكوك

وزير الإقتصاد والتجارة:

مركز قطر العالمي ليس مشروعاً عقارياً


الشيخ محمد بن أحمد بن جاسم آل ثاني

الدوحة - "الاقتصاد والأعمال"

أعلن وزير الاقتصاد والتجارة في قطر الشيخ محمد بن أحمد بن جاسم آل ثاني، عن الخطوط العريضة لتشريع مركز قطر العالمي للمال والأعمال الجديد، الذي يهدف إلى جذب مؤسسات مالية عالمية وشركات متعددة الجنسيات لفتح مكاتب وفروع، مؤكداً أن المركز لن يعمل وفق نظام "الأوفشور"، وأن قطر تهدف لبناء شراكات عالمية وليس لبناء مشروع عقاري.

قال وزير الاقتصاد والتجارة القطري أن قطر طوّرت نموذجاً خاصاً بها للمراكز المالية يستند الى جملة من المفاهيم والمعطيات أبرزها ما يلي:

- إيجاد بيئة تنظيمية جديدة توفر إمكانية تأسيس وبدء الأعمال بأقل التكاليف وأقل المخاطر والمعوقات البيروقراطية. وستتمتع الشركات بنظام ضرائبي جذاب.

- لن يعمل المركز وفقاً لنظام "الأوفشور" لأن قطر تؤمن بالنظام الضرائبي المناسب، وهذا يستوجب تطبيق أنظمة محاسبية متقدمة توصي بها المنظمات الدولية المعروفة.

- تسعى قطر للمشاركة في القيم المادية المتنامية التي تحققها الشركات العالمية على المدى البعيد والمتوسط، بدل فرض رسوم أو تقاضي عمولات وساطة.

- لن يتم التركيز على بناء مجمّعات ضخمة. فدولة قطر تدرك حاجة الشركات العالمية لمكاتب مميّزة، وقد تمّ استئجار برج حديث للمكاتب في الدوحة يُجهّز لتوفير مثل هذه التسهيلات. لكن قطر بالمقابل معنية ببناء شراكات ناجحة بعيدة المدى مع شركات عالمية ذات ربحية، أكثر من اهتمامها بتطوير مشاريع عقارية كبيرة.

- يعتبر الاقتصاد القطري واحداً من أسرع الاقتصادات نمواً في العالم. وفي العام 2012 ستصبح قطر أكبر مصدّر للغاز الطبيعي المسيّل في العالم. إضافة إلى ذلك، من المتوقع أن تنفق دولة قطر نحو 108 مليارات دولار أميركي على مشاريع الطاقة والبنية التحتية الداخلية خلال السنوات الخمس المقبلة. هذه المشاريع، بالتوازي مع النمو السريع للاقتصاد، تمثل فرصاً واسعة لعمليات التمويل وإصدار الأصول وتوفير الخدمات البنكية الخاصة. وستكون للمؤسسات العاملة من خلال مركز قطر المالي امتيازات واضحة في تبني مثل هذه المشاريع والاستفادة من تنفيذها.

سلطة مستقلة بالكامل

كما أوضح وزير الاقتصاد والتجارة أن القوانين التجارية والتنظيمية المعمول بها تتوافق مع عمل المركز وغاياته، "إذ سيضمّ المركز سلطة ذات شخصية اعتبارية لإدارته وقيادة ستراتيجيته التجارية، على أن تتبع تنظيمياً لمجلس الوزراء. وتقوم هذه السلطة المستقلة بالكامل بمتابعة تنفيذ الأعمال ومنح التراخيص اللازمة للعمل في المركز، عاملة تحت رئاسة مجلس الوزراء مباشرة".

قطر تطوّر مركزها من موقع قوة والضرائب بدل الرسوم

مضيفاً: "تتولى سلطة تحكيم مختصة إصدار الأحكام للمحتكمين أمامها. وتم تشكيل الأجهزة الثلاثة لتعمل بأفضل الأساليب المتعارف عليها دولياً بناءً على التشاور مع المراكز العالمية. ويتيح التشريع للمؤسسات العاملة في المركز إمكانية نقل أرباحها إلى موطنها، كما يتيح لها حقّ الملكية الأجنبية بنسبة 100 في المئة. وتقوم حالياً شركة توظيف عالمية بالعمل على اختيار المرشحين للمناصب التنفيذية في سلطة المركز ومنصب رئيس مجلس الإدارة وأعضاء السلطة التنظيمية للمركز".

واختتم **الشيخ محمد بن أحمد بن جاسم آل ثاني** حديثه بالقول: "قطر تعمل على تطوير مركزها من موقع قوة، فهي واحدة من الدول القلائل التي تتمتع بفائض مالي، وتقدير بنسبة امتياز لمعدل الاستثمار الآمن والمستقر، ونمو عال جداً في مستوى الناتج المحلي الإجمالي."ومن خلال ربط أهدافنا مع أعمال المؤسسات العالمية التي نسعى لجذبها، فإننا نهدف إلى خلق شراكات عملية متقدمة، بحيث نتيح للمؤسسات المستهدفة الفرص المناسبة لتحقيق أرباح متنامية من خلال مزاولة أعمالها في قطر. هذا بدوره يفيد البلاد، وأنا واثق أن المركز الجديد سيمثل خطوة مهمة أخرى نحو التحول المرتقب لاقتصادنا".

محمد العبار

الناتج المحلي لدبي نحو 100 مليار درهم العام الماضي

العبار: عام ذهبي والنمو مرشّح للإستمرار

دبي - الاقتصاد والأعمال

وصف مدير عام دائرة التنمية الاقتصادية في دبي محمد بن علي العبار، العام 2004 بأنه "ذهبي"، وقال إنه كان الأفضل منذ سنوات على صعيد اقتصاد الإمارات بشكل عام ودبي بشكل خاص، لناحية معدلات النمو التي تمّ تحقيقها على كافة المستويات والقطاعات متوقعاً أن يتمكّن الاقتصاد الوطني من تحقيق معدلات نمو مشابهة في العام 2005.

لفت **العبار** إلى أن الناتج المحلّي للإمارة إرتفع بنسبة تصل إلى 16,7 في المئة، محققاً رقماً تاريخياً جديداً باقترابه من 100 مليار درهم. مضيفاً: "الناتج المحلّي الإجمالي لإمارة دبي بالأسعار الجارية، إرتفع من 84,1 مليار درهم للعام 2003 إلى 98.1 مليارا العام 2004، في مقابل 62,3 ملياراً العام 2000 و41,2 مليار درهم العام 1995، ما يجعل النمو السنوي لاقتصاد دبي نحو 10 في المئة خلال السنوات العشر الماضية، وهو من بين أعلى المستويات المحققة في العالم".

عوامل النمو

وبالإشارة إلى العوامل التي أدّت إلى تحقيق دبي لهذا النمو، قال مدير عام دائرة التنمية الاقتصادية: "تضافرت مجموعة من العوامل خلال العام 2004، وكان أبرزها التوجّهات الحكومية الداعمة للقطاع الخاص، والمبادرات الجريئة التي أطلقها ولي عهد دبي وزير الدفاع **الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم**، وما رافقها من تزايد في الإنفاق المحلّي، واستمرار نمو القطاعات غير النفطية، إضافة إلى مراوحة أسعار وعائدات النفط عند مستويات مرتفعة جداً".

ورأى **العبار** أن الجزء الأكبر من النمو في الناتج المحلّي للإمارة جاء نتيجة التوسع الذي حققته القطاعات غير النفطية، "إذ واصلت تلك القطاعات لعب دور رئيسي وحيوي في نمو اقتصاد دبي، ففي الوقت الذي نمت فيه مساهمة النفط في الناتج بنسبة 10,9 في المئة خلال العام 2004، نمت القطاعات غير النفطية بنسبة 17 في المئة، ما خفّض مساهمة قطاع النفط من 7 في المئة إلى 6,6 في المئة، في مقابل إرتفاع مساهمة القطاعات غير النفطية من 93,4 في المئة إلى 94,3 في المئة".

وتبعاً لذلك، فإن مساهمة القطاعات غير النفطية بالأسعار الجارية إرتفعت من 78,22 مليار درهم العام 2003 إلى 91,5 ملياراً للعام 2004، في مقابل 55,9 ملياراً العام 2000، و34 ملياراً العام 1995.

أما مساهمة النفط في الناتج المحلّي لدبي، فتظهر تقديرات دائرة التنمية الاقتصادية إرتفاعها من 5,87 مليارات درهم العام 2003 إلى 6,51 مليارات درهم العام 2004، في مقابل 6,36 مليارات العام 2000، و7,23 مليارات العام 1995.

أبرز القطاعات

وأضاف **العبار**: "تُظهر المؤشرات الاقتصادية أن قطاع الإنشاءات سجل للسنة الثالثة على التوالي طفرة ساعدت على تعزيز نمو الاقتصاد المحلّي، ليشكّل بذلك إلى جانب قطاعات التجارة، السياحة والطيران والخدمات أبرز المحاور الرئيسية للنمو". ملاحظاً تحقيق القطاع الصناعي لمعدلات نمو قياسية مقارنة بالسنوات السابقة، حيث نما بنسبة 16,6 في المئة العام 2004، لتصل مساهمته في الناتج إلى 15 مليار درهم، مقابل 12,9 ملياراً للعام 2003، ما يجعل القطاع ثاني أكبر مساهم منفرد بالناتج المحلي لإمارة دبي. وكانت مساهمة هذا القطاع تبلغ العام 2000 نحو 10 مليارات درهم، في مقابل 4,6 مليارات فقط العام 1995.

كما حقق قطاع الإنشاءات العام 2004 أعلى معدلات النمو بين القطاعات المكوّنة للناتج المحلّي لإمارة دبي، حيث نما بنسبة 29 في المئة، لترتفع مساهمته من 8,6 مليارات درهم إلى 11,1 ملياراً، في مقابل 5 مليارات العام 2000، و3,4 مليارات العام 1995.

أما قطاع العقارات فكان ثاني أبرز القطاعات نمواً، إذ بلغت نسبة إرتفاعه 22 في المئة إلى 10,3 مليارات درهم في مقابل 8,4 مليارات للعام 2003، و6 مليارات للعام 2000، و4,3 مليارات للعام 1995.

ونجح قطاع الاتصالات والمواصلات والطيران والشحن في تعزيز مكانته كأكبر مساهم في الناتج المحلي، بعد أن نما بنسبة 19,3 في المئة مرتفعاً من 13,6 مليار درهم في العام 2003 إلى 16,24 ملياراً. بينما نما القطاع التجاري بنسبة 14,7 في المئة من 12,9 مليار درهم إلى 14,8 مليار درهم للعام 2004.

وزادت مساهمة القطاع المالي إلى 9,8 مليارات درهم في مقابل 8,6 مليارات العام 2003 بنسبة نمو بلغت 13 في المئة. أما في ما يتعلق بالقطاع السياحي، فحققت خدمات الضيافة في الفنادق والمطاعم وحدها نمواً بنسبة 16,4 في المئة من 3,7 مليارات إلى 4,4 مليارات العام 2004. في مقابل 4 في المئة لقطاع الخدمات الحكومية الذي إرتفع من 7,2 مليارات درهم إلى 7,5 مليارات. وتوقّع **العبار** أن يواصل اقتصاد دبي تحقيق معدلات نمو قوية في العام الجديد 2005، مقدّراً أن يلامس الناتج المحلّي حاجز الـ 110 مليارات درهم، بما يعادل نمواً تفوق نسبته 10 في المئة. ■

معدّلات النمو

- الإنشاءات 29 في المئة
- العقارات 22 في المئة
- الطيران والاتصالات 19 في المئة
- الصناعة 16 في المئة
- التجارة 14 في المئة
- الخدمات المالية 13 في المئة

كبوة صناديق التحوّط من منظار "مان إنفستمنتس"

أنطوان مسعد:

"عام سيّىء.. لكن الثقة بالقطاع لم تهتز"

أنطوان مسعد

دبي - مروان النمر

اعتبر أنطوان مسعد، رئيس "مان إنفستمنتس" في منطقة الشرق الأوسط وآسيا، بأن أداء صناديق التحوّط في العام 2004 كان سيئاً جداً" على مستوى كافة الستراتيجيات"، مضيفاً في حديث لـ"الاقتصاد والأعمال": "تطوّر قطاع صناديق التحوّط بسرعة كبيرة في السنوات القليلة الماضية. ومع ذلك، فإن التطوّرات التي سنشهدها في العامين المقبلين تلعب دوراً مهماً في تشكيل وتحديد مستقبل القطاع".

أرجع **أنطوان مسعد** الأداء السيّىء إلى تأثير الظروف التجارية الصعبة التي واجهها القطاع في منتصف العام 2004، والتي تعود إلى جملة أسباب أهمّها: "إرتفاع أسعار النفط، هبوط سعر الدولار، مراوحة الأسواق التقليدية مكانها، بقاء سعر الفائدة على مستوى متدنّ، حرب العراق والإنتخابات الأميركية والعوامل المحيطة بها". لافتاً إلى أن الأداء تحسّن خلال الأشهر الثلاثة الأخيرة من العام، وإلى أن العائد الاجمالي لصناديق "مان" بلغ 3 إلى 4 في المئة، مقارنة بـ14 إلى 16 في المئة للعام 2003.

وتابع **مسعد**: "مدراء صناديق الستراتيجيات المنفردة (Single Strategy Funds) كان أداؤهم سيئاً، كذلك أداء صناديق المراجحة (Arbitrage) كما أن نتائج صناديق السلع (Commodities) لم تتحسّن حتى الربع الأخير من العام. فهناك العديد من الصناديق ذات سجّل الأداء الجيد (Track Record) خلال السنوات الخمس الأخيرة، لكن العام 2004 كان أسوأ أعوامها. والتوقعات تشير إلى أن بعض هذه الستراتيجيات لن تحقق العوائد بعد الآن، وأن هناك أساليب استثمار أخرى مرشّحة للبروز مكانها. وعلى سبيل المثال، فإن العديد يعتقدون أن ستراتيجية أوراق الحجز المالية (Distress Securities) أصبحت من دون جدوى، وأن الستراتيجيات الموجّهة بحسب تحرّك السوق (Directional) مرشّحة لأن تعطي أداءً أفضل، مثل صناديق السلع كالمعادن والنفط. هذه الأساليب كانت ميتة خلال السنوات العشر الماضية، ولكن يُتوقّع أن تشهد الكثير من التحرّك خلال العقد المقبل".

تركيبة مختلفة

لكن المثير للإهتمام، بحسب **مسعد**، أنه رغم الأداء السيىء جداً للعام 2004، فإن ذلك لم يؤثر على حجم الأموال المجمّعة. "وهذا يعني أن صناديق التحوّط أصبحت فئة أصول مقبولة، وأنها أصبحت حقيقة في المحافظ، وبالتالي فإن الكل يرغب بالاستمرار في الاستثمار فيها. لقد كانت ظاهرة وأصبحت منحىً ثابتاً مثل الاستثمار في أسواق الأسهم والسندات، والتي قد تشهد فتراتٍ من الركود ولكن الناس يستمرّون في دخولها". ورغم أن تجميع الأموال لم يتأثر، إلا أن طبيعة الأموال المجمّعة اختلفت. "فقد جمعنا من المؤسسات أكثر ومن الأفراد أقل"، علماً أن "مان إنفستمنتس" تدير أكثر من 5 مليارات دولار من أموال المنطقة في صناديقها، بمعدّل نمو سنوي يفوق 25 في المئة خلال الأعوام الخمس الماضية.

وبالمقارنة مع أسواق "مان" الخارجية، يشير **مسعد**: "تركيبة المنطقة مختلفة، نتيجة فورة القطاع العقاري ونمو أسواق الأسهم المحلية خصوصاً. فهناك الكثير من الأموال عادت إلى المنطقة خلال السنوات الثلاث الماضية، ولحظنا من خلال الإصدارات العامة (IPO) التي تمّت العام الماضي أن الطلب كان مرتفعاً، وأن السيولة انعكست على أسواق الأسهم التي ارتفعت بنسب خيالية. كذلك فإن نمو القطاع العقاري في كلّ المنطقة أثر أيضاً وسحب سيولة الأفراد".

صندوق العام الجديد

يؤكّد **مسعد** أنه "رغم صغر حجم سوق المنطقة مقارنة بأسواق آسيا وأوروبا، ورغم تركّز الثروة، والمنافسة المباشرة وغير المباشرة من العقار وأسواق الأسهم المحلّية، إلا أن اختراق "مان" لسوق المنطقة من أعلى المعدّلات في العالم. إذ أن بعض المصارف تُضمّن محافظها صناديق تحوّط بنسبة 50 في المئة، مع الإشارة إلى أن أكثر من 75 في المئة من هذه الصناديق تعود إلى منتجات "مان". فنحن لدينا في المنطقة أعلى نسبة عودة أموال للاستثمار معنا (Repeat Business) وأدنى معدّل سحب أموال وإقفال حسابات، أيّ أن ولاء العملاء لـ"مان" في المنطقة يفوق كافة الأسواق الأخرى التي نتواجد فيها".

وبالنسبة للتطوّرات المحتملة في العام 2005، وستراتيجية "مان" لتخطّي كبوة العام الماضي، يختم **مسعد**: "أعدنا فعلاً هيلكة محافظنا وتوزيعها، من خلال التركيز بشكل أكبر على الستراتيجيات الموجّهة (Directional) مثل الصناديق العالمية الشاملة (Global Macro) وخصوصاً السلع، بالإضافة إلى المعاملات المستقبلية المُدارة (Managed Futures) والبيع على المكشوف (Long Short Equities)، مع التخفيف من صناديق فرص المراجحة (Arbitrage) تحديداً". متوقعاً أن يكون العام الجديد جيداً، "سواء على مستوى تحسّن الأداء أو بالنسبة لنموّ الأموال المجمّعة".

إعادة هيكلة المحافظ بالتركيز على السلع و"المستقبلية" وتخفيف "المراجحة"

بعد الحل التوافقي لقضية "أرابتك" الإماراتية

الأولوية لإصدار قانون الشركات

دبي – الاقتصاد والأعمال

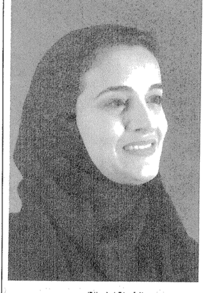
أُسدلت الستارة عن قضية شركة "أرابتك" الإماراتية بحلٍّ توافقي لكنه لا يعالج معضلة طرح الشركات للاكتتاب العام، ما يعيد طرح "الاقتصاد والأعمال" لسؤالها الذي وجّهته في عدد كانون الأول/ديسمبر: متى تعديل قانون الشركات التجارية؟

وتعود جذور القضية التي عطّلت نفسياً فورة الإصدارات الأولوية لأكثر من خمسة أشهر، إلى طرح شركة قيد التأسيس تدعى "الشركة العربية الفنية للإنشاءات" للاكتتاب العام، بهدف تملّك شركة قائمة إسمها "أرابتك للإنشاءات" بقيمة 400 مليون درهم، ما اعتبرته وزارة الاقتصاد والتجارة الإماراتية التفافاً على قانون الشركات التجارية.

وبعد مخاضٍ عسير حول ترخيص الشركة الجديدة وتقييم الشركة القديمة، أصدرت الوزارة الترخيص، وقيّمت لجنتها "أرابتك" بـ 330 مليون درهم، على أن يحتفظ أصحابها بأرباحها للعام 2004 البالغة 60 مليون درهم.

التقييم... النقيم

تلقّفت الجمعية العمومية للشركة العربية الفنية للإنشاءات هذا الحل، فأقرّت توصية مجلس إدارتها بشراء كل حصص "أرابتك" بقيمة 330 مليون درهم الواردة في تقييم الوزارة. كما وافق أصحاب "أرابتك" على بيعها بهذا المبلغ باعتبار أنهم سيحتفظون بأرباح العام 2004 البالغة 60 مليون درهم، ما يجعل قيمة الصفقة بالنسبة لهم 390 مليوناً بدلاً من 400 مليون التي اتُّفِق عليها سابقاً. أما بالنسبة للوزارة، فإن هذا المخرج سحب القضية من التداول من دون أن يكسر ظهر البنوك الاستثمارية المعنية بإدارة الإصدارات، وفي الوقت نفسه من دون التطاول على دور الوزارة في عملية التقييم والذي لا تقبل المساس به للحفاظ على حقوق المساهمين، علماً أن تقييم الشركات هو من اختصاص بنوك الاستثمار في كافة أسواق العالم، وقد اتفقت تقييمات شعاع كابيتال وPriceWaterHouse على سعر "أرابتك" بين 400 إلى 410 ملايين درهم. كما قيّم KPMG، الذي اختارته الوزارة كخبير في لجنتها، الشركة بين 370 إلى 390 مليون درهم. في حين حدّدت الوزارة السعر بـ 330 مليوناً بناءً على ميزانية الشركة للعام 2003.



الشيخة لبنى القاسمي

السوق يسعّر

مصدر معني بقضية "أرابتك" صرّح لـ"الاقتصاد والأعمال" أن هذا الحل قد يكون توفيقياً ومناسباً لكافة الأطراف "على مضض"، لكنه لا يعالج المشكلة الأساسية. مضيفاً: "تجربة "أرابتك" جيدة كونها بيّنت للوزارة أن لا شيء يقف عقبة في طريق تطوّر سوق المال. لكن بدل أن تأخذ الوزارة هذه المبادرة وتحسّنها، فإنها ما زالت مصرّة على إجراء عمليات تقييم الشركات وبخلاف تقييم السوق. فإذا كان الهدف من إصرار الوزارة على التقييم بسعر أقلّ هو حماية جمهور المكتتبين، فإن أوّل يوم تداول لأسهم "الشركة العربية الفنية للإنشاءات" بتاريخ 4 كانون الثاني/يناير الماضي، شهد ارتفاع سعر السهم من درهم واحد (سعر الاكتتاب) إلى نحو خمسة دراهم، ويتمّ تداوله الآن بحدود أربعة دراهم، فمن يحمي المساهمين الثانويين بعد أن باع المكتتبون بخمسة دراهم السهم الذي اشتروه بدرهم؟

القاسمي: سنضع قانوناً للشركات لا نضطر لتعديله بعد فترة قصيرة

أولويات الوزارة

بالعودة إلى السؤال: متى تعديل قانون الشركات التجارية؟ فإن الجواب جاء على لسان **الشيخة لبنى القاسمي**، وزيرة الاقتصاد والتخطيط الإماراتية، التي صرّحت بأن قانون الشركات وموضوع الاكتتاب في الشركات المساهمة هما في أولويات المرحلة المقبلة، مشيرةً إلى أن الجهات المسؤولة اتخذت قراراً بإعداد مشروع قانون شركات جديد كلّياً، وقد تمّ تكليف أحد بيوت الخبرة العالمية وضع تصوّر كامل، على أن تتمّ مراجعته من قِبل لجنة ثلاثية تضمّ ممثلين عن وزارة شؤون الرئاسة ومكتب المبادلة "الأوفست" ووزارة الاقتصاد والتخطيط. وأكّدت **الشيخة لبنى**: "إننا لا نريد وضع قانون نعدّله بعد فترة قصيرة، وإنما التوصّل إلى قانون شركات يناسب ويخدم القطاع الخاص، ويكون في الوقت نفسه واضحاً وعملياً ومناسباً لدولتنا في عصر الاقتصادات الكبرى والعولمة. وبعد وضع مشروع القانون، سيتمّ عرضه على قطاعات التجارة ورجال الأعمال، حتى نستخرج آراءهم ونستفيد منها قبل استكمال دورة إصدار القانون". ■

"كويت إنفست" شركة جديدة لمجموعة "إيفا"

جاسم البحر

أطلقت شركة الاستشارات المالية الدولية "إيفا" شركة استثمارية جديدة اسمها "كويت إنفست" ساهم فيها **الأمير الوليد بن طلال** بنسبة 5 في المئة، وأدرجت أسهم الشركة في بورصة الكويت قبيل انتهاء العام 2004 بأيام قليلة، وحققت ارتفاعات في أسعارها بنسبة 100 في المئة بُعيد إدراجها فوراً.

وكانت مجموعة "إيفا" رفعت رأس مال شركة "كويت إنفست" إلى 50 مليون دولار ورسمت لها خطة توسع محلية وخارجية طموحة بإقامة تحالفات في مجال الاستثمار والعقار مع شركات خليجية وعربية، لا سيما لجهة التملك العقاري في جنوب أفريقيا ودبي.

وارتفعت حقوق المساهمين كما في نهاية 2004 إلى نحو 176 مليون دولار ووصلت قيمة الأصول إلى 224 مليوناً. وهذه الأرقام تكون قد تضاعفت عشرات المرات في غضون سنتين فقط عندما كان رأس مال الشركة لا يتجاوز 1,7 مليون دولار.

كما تمكنت الشركة من تنويع استثماراتها، الأمر الذي انعكس إيجاباً على الأصول والخصوم. وتملك الشركة أصلاً رابحاً جداً في بورصة الكويت يتمثل في حصة قدرها 51 في المئة في شركة الخليج للوساطة المالية الأكثر ربحاً في قطاعها.

وتعتبر عملية رسملة "كويت إنفست" من العمليات الناجحة على صعيد التحول من شركة عائلية إلى شركة مساهمة عامة محلية وخليجية خلال فترة وجيزة من عمرها. وخير دليل على مكانة الشركة والإقبال عليها وصول قيمتها السوقية في منتصف كانون الثاني/يناير 2005 إلى 815 مليون دولار علماً بأن رأس المال 50 مليوناً فقط!

ويقول رئيس مجلس إدارة شركة الاستشارات المالية الدولية "إيفا" **جاسم البحر** إنها ليست المرة الأولى التي تتحالف فيها مجموعته مع **الوليد بن طلال** مضيفاً أن ذلك يعد تجسيداً إضافياً للتعاون الستراتيجي القائم مع مجموعة المملكة القابضة ودلالة على نجاح "إيفا" في تسويق بورصة الكويت عن طريق جذب رموز الاستثمارات العالمية إليها.

وتسعى "إيفا" حالياً لإدراج أسهمها في سوق دبي المالية وكذلك في سوق جوهانسبورغ في جنوب أفريقيا. وتملك "إيفا" استثمارات قيمتها مليار دولار في دبي و300 مليون دولار في جنوب افريقيا، وهي تتوسع في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، علماً أن لها امتدادات استثمارية في البرتغال وزنجبار وموريشيوس.

ويؤكد **البحر** أن "إيفا" تتطلع إلى مزيد من التعاون مع شركة المملكة القابضة علماً بأن المشاريع القائمة وفق التعاون المذكور بدأت تؤتي ثمارها في مشاريع متعددة من خلال شركة المملكة للاستثمارات الفندقية في منتجعاتها وفنادقها المتعددة مع شركة فورسيزنز وشركة موفنبيك في العالم العربي وأفريقيا، وكذلك التعاون القائم مع شركة فيرمونت للفنادق والمنتجعات. وتدرس المجموعتان حالياً استثمارات إضافية في الكويت والشرق الأوسط وأفريقيا والمحيط الهندي.

مجموعة الخرافي تتملّك ذراعاً مالية إسلامية



محمد العلوش

باتت مجموعة الخرافي الكويتية تمتلك ذراعاً مالية إسلامية، بعدما تملكت حصة ستراتيجية في الشركة الأولى للاستثمار التي انتخبت مجلس إدارة جديداً لها على رأسه **محمد العلوش**. وأطلق **العلوش** خطة توسعية للشركة تمتد لثلاث سنوات سيتخللها تنويع في الخدمات والمنتجات المالية الإسلامية فضلاً عن التركيز على الاستثمار في قطاعات الأسهم والعقار في الكويت والخليج، إضافة إلى إطلاق صناديق استثمارية مبتكرة.

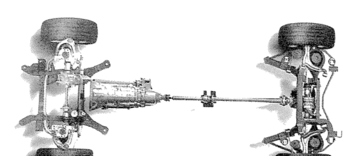
ويرجح أن تبلغ أرباح "الأولى للاستثمار" عن العام 2004 نحو 12 مليون دولار، علماً بأن أرباحها كانت أعلى من ذلك في العام 2003، إلا أن إعادة الهيكلة أثرت في الشركة العام الماضي. وبلغت قيمة موجودات "الأولى للاستثمار" في نهاية أيلول/سبتمبر الماضي نحو 140 مليون دولار، منها 34 في المئة استثمارات و53 في المئة مرابحة وإجارة. وكان رأس مال الشركة في تلك الفترة 96 مليون دولار علماً أن إجمالي حقوق المساهمين بلغ 122 مليوناً.

ويقول **العلوش** إن خطة الشركة التوسعية مبنية على معطيات عدة أبرزها أن حكومة الكويت عازمة على منح القطاع الخاص المزيد من الفرص في سبيل تعزيز موقع البلاد كمركز مالي وتجاري إقليمي، كما تعمل الحكومة على طرح مشاريع كبرى بنظام الـB.O.T. فيما تدعم هذه التوجهات ظروفاً اقتصادية ومالية ممتازة أهمها ارتفاع العوائد النفطية فضلاً عن خطوات الانفتاح المتسارعة في الكويت.

وستركز الشركة أنشطتها في الاستثمار المباشر لتعظيم حصتها في السوق المالية الإسلامية التي تنمو بمعدل 10 في المئة على الأقل سنوياً، وبمعدلات تفوق معدلات نمو القطاع التقليدي في الكويت. كما تنوي الشركة التوسّع عربياً وخليجياً من خلال تأسيس شركات تابعة وزميلة وعقد تحالفات مع مجموعات استثمارية إسلامية، وتعوّل مجموعة الخرافي على **العلوش** الذي له باع طويل في الاستثمار وفقاً للشريعة، لتطوير منتجات وأدوات مالية إسلامية مبتكرة لا سيما في قطاعات العقار والأسهم.

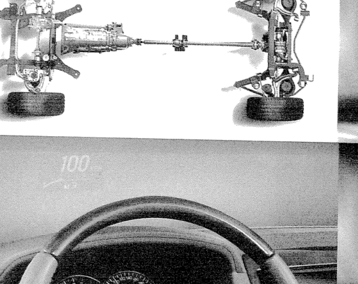
يذكر أن الشركة الأولى للاستثمار القطرية، وهي شركة تابعة لزميلتها الكويتية ستدرج أسهمها في سوق الدوحة للأوراق المالية، الأمر الذي سينعكس إيجاباً على الشركة الأم خصوصاً أن أسهم الشركة القطرية مسجلة بقيمتها الدفترية في ميزانية الأولى للاستثمار الكويتية. وكانت "الأولى للاستثمار" ربحت دعوى حول أسهم عائدة للمجموعة الدولية للاستثمار في نزاع مع المجموعة الخليجية للمال بحيث قضت الأحكام بإلزام الأخيرة بسداد نحو 34 مليون دولار. وتملك "الأولى للاستثمار" في هذا الصدد ضمانات عدة أبرزها 65 مليون سهم من أسهم المجموعة الدولية للاستثمار، إضافة إلى أسهم في بنك "المستثمرون" وشركات أخرى. وبات لـ"الأولى للاستثمار" حق مباشرة إجراءات الحجز التنفيذي على أسهم المجموعة الخليجية للمال لدى شركة المجموعة الدولية للاستثمار وأية أموال أخرى تعود للشركة المحكوم ضدها. وهذا الحكم يعزز أموال الشركة بشكل كبير.

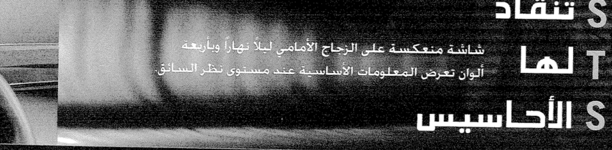
تبقى الإشارة إلى أن مجموعة الخرافي تملك أذرعة استثمارية عدّة أهمها شركة الاستثمارات الوطنية التي تدير أصولاً تزيد قيمتها على 3,5 مليارات دولار وتقدم الشركة منتجات إسلامية، لكن المجموعة، ومع تملك "الأولى للاستثمار"، باتت تملك ذراعاً مالية إسلامية كاملة الأوصاف.



S تتجاوز
T ذروة
S التفوّق

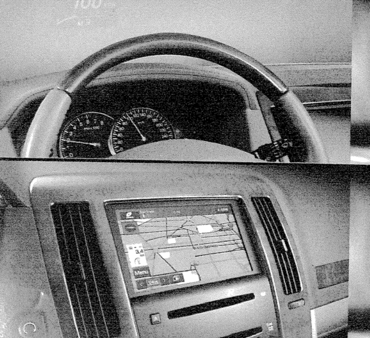
الدفع الرباعي المتواصل يؤمّن دقّة عند
الالتفاف تحبس الأنفاس.

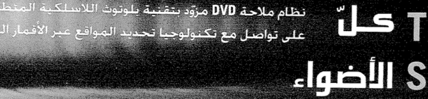




S تنقاد
T لها
S الأحاسيس

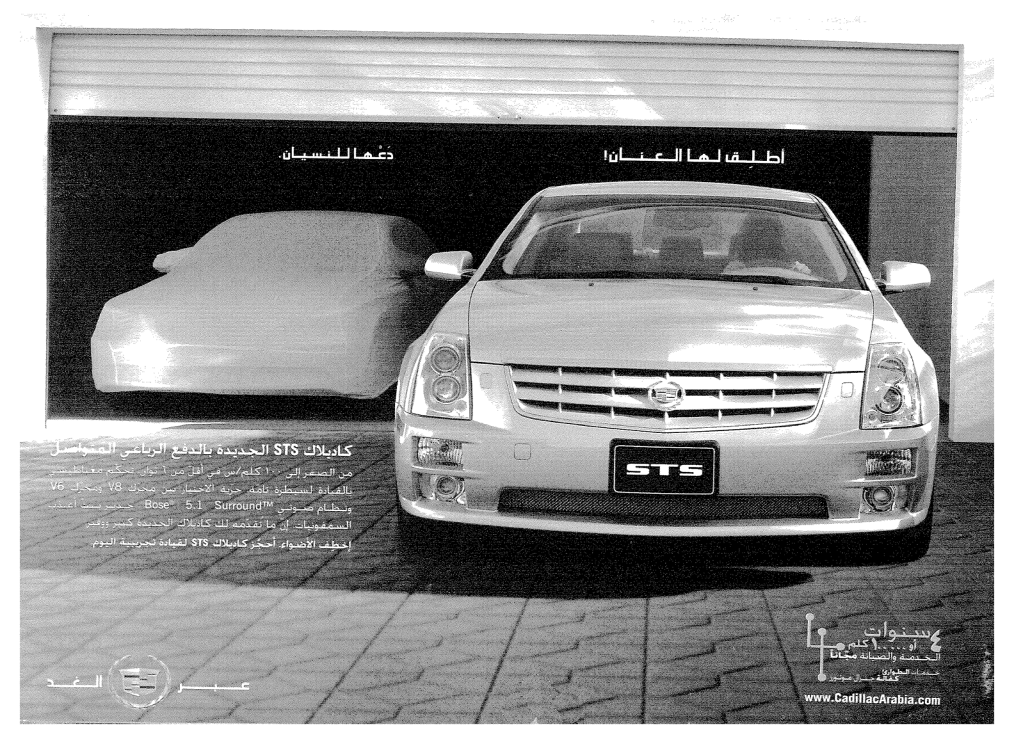
شاشة منعكسة على الزجاج الأمامي ليلاً نهاراً وبأربعة
ألوان تعرض المعلومات الأساسية عند مستوى نظر السائق.





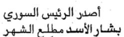
S تخطف
T كلّ
S الأضواء

نظام ملاحة DVD مزوّد بتقنية بلوتوث اللاسلكية المتطوّرة يُبقيك
على تواصل مع تكنولوجيا تحديد المواقع عبر الأقمار الصناعية GPS.



أطلِق لها العنان!
دَعْها للنسيان.
STS
كاديلاك STS الجديدة بالدفع الرباعي المتواصل
من الصفر إلى ١٠٠ كلم/س في أقل من ٦ ثوانٍ. تحكّم مغناطيسي بالقيادة لسيطرة تامة. حرية الاختيار بين محرك V8 ومحرك V6 ونظام صوتي Surround™ 5.1 Bose® جدير بت أعذب السمفونيات. إنّ ما تقدّمه لك كاديلاك الجديدة كبير ووفير
إخطِف الأضواء. أحجُز كاديلاك STS لقيادة تجريبية اليوم
عبر الغد
٤ سنوات
أو ١٠٠,٠٠٠ كلم
الخدمة والصيانة مجاناً
خدمات الطوارئ
كفالة جنرال موتورز
www.CadillacArabia.com

د. أديب ميالة حاكماً لمصرف سورية المركزي







د. أديب ميالة

أصدر الرئيس السوري بشار الأسد مطلع الشهر الماضي مرسوماً قضى بتعيين د. **أديب ميالة** حاكماً لمصرف سورية المركزي خلفاً لـ **بشار كبارة** الذي تولى هذا المنصب لمدة تسع سنوات..

د. **ميالة** من مواليد العام 1955 وهو حائز على شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية من فرنسا، وعمل لفترة في مديرية العلاقات الدولية في وزارة الاقتصاد السورية، ثم مارس التعليم في جامعة دمشق. وشارك د. **ميالة** بتأسيس وإدارة المعهد الوطني للإدارة العامة بالتعاون مع جامعة بورد الفرنسية.

المؤتمر والمعرض العربي الأول للتجارة أبو ظبي 28-27 شباط/فبراير

ينعقد في أبو ظبي، يومي 27 و28 شباط / فبراير الجاري المؤتمر والمعرض العربي الأول للتجارة، وذلك برعاية ولي عهد أبو ظبي الشيخ **محمد بن زايد آل نهيان**.

تنظم المؤتمر غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي ومجموعة الاقتصاد والأعمال، بالتعاون مع جامعة الدول العربية وبرنامج تمويل التجارة العربية، والمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات.

يحضر المؤتمر عدد من وزراء التجارة العرب وممثلون عن مراكز تنمية الصادرات وهيئات تمويل التجارة والمواصفات والمقاييس ومسؤولون وخبراء عرباً وأجانب في مختلف المجالات المتعلقة بالتجارة من ترويج وتسويق وتصدير ونقل وتأمين، إضافة إلى حشد من رجال الأعمال.

يناقش المؤتمرون عدداً من الموضوعات أهمها: منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، أوضاع التجارة العربية في الأسواق الدولية في ضوء اتفاقية منظمة التجارة العالمية واتفاقات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأميركية، أثر المواصفات والجودة على حركة الصادرات العربية، برامج تمويل وضمان الصادرات العربية، دور التأمين والترويج والنقل في تطوير التجارة العربية.

ويعقد المؤتمر جلسة خاصة حول فرص الأعمال والتجارة مع العراق، يحضرها وزراء عراقيون مختصون وحشد من رجال الأعمال العراقيين.

ويصاحب المؤتمر معرض يضم أجنحة لعدد من الدول والهيئات والمؤسسات الخاصة.

عارف نقفي وسامر المجالي المدير العام والرئيس التنفيذي للملكية الأردنية: شراكة القطاعين العام والخاص

"أبراج كابيتال" تستحوذ على "جورامكو" الأردنية

توقّع الرئيس التنفيذي لشركة أبراج كابيتال **عارف نقفي** أن تتم خصخصة أكثر من 100 شركة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حتى العام 2010. كلام **نقفي** جاء عقب استحواذ "صندوق أبراج الاستثماري" على حصة 80 في المئة من أسهم الشركة الأردنية لصيانة الطائرات "جورامكو" بقيمة 55,1 مليون دولار، في حين احتفظت الخطوط الملكية الأردنية بنسبة 20 في المئة.

وأكّد **نقفي**: "ستشهد المنطقة قريباً موجة من الخصخصة لعدد كبير من شركات القطاع العام، تقدّر قيمة استثماراتها بأكثر من 50 مليار دولار. ومما لا شك فيه أن تحرير مبلغ بهذه الضخامة من خلال عمليات الخصخصة سيؤدي إلى تطورات مذهلة ستنعكس إيجاباً على حياة ملايين الناس في المنطقة العربية". لافتاً إلى أن الأردن ودولاً خليجية عدة اتخذت خطوات في هذا الاتجاه وحققت فوائد كبيرة على صعيد خفض عجز الميزانية وتعزيز أداء الشركات وربحيتها.

وأشار رئيس الهيئة التنفيذية للتخاصية الأردنية **عادل القضاه** إلى أن عملية خصخصة "جورامكو" تمت من خلال عطاء تنافسي دولي اتسم بالشفافية، وأنها تهدف إلى تعزيز الشراكة الحقيقية بين القطاعين العام والخاص، مؤكداً أن الشراكة مع أبراج كابيتال "ستتيح تنفيذ خطط توسعية فورية تؤدي إلى نقلة نوعية في تطوير خدمات الشركة، ما سيجعل الأردن من أهم المراكز لخدمات صيانة الطائرات في المنطقة".

مسك الختام

من جهته، وصف المدير التنفيذي ومدير الاستثمارات المباشرة في أبراج كابيتال **همايون شهريار** هذه الصفقة بأنها "مسك الختام بالنسبة لستراتيجية "صندوق أبراج الاستثماري" الذي حقق جميع أهدافه تقريباً". لافتاً إلى أن "الموقع الستراتيجي للأردن يؤهل "جورامكو" للاستئثار بحصة سوقية كبيرة في أوروبا والشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما يشهد قطاع الطيران في منطقة الشرق الأوسط نمواً سريعاً، وستعزز أي صفقة شراء للطائرات في المنطقة أعمال الصيانة والتصليح والفحص الشامل".

وقال الرئيس التنفيذي لـ "جورامكو" **بشير عبد الهادي** إن عملية الخصخصة تمثل خطوة مهمة بالنسبة لتطور الشركة، "خصوصاً وأنها شركة رابحة أساساً وتشهد نمواً مطرداً. وتعدّ "جورامكو" واحدة من ثلاث شركات في المنطقة تعمل في قطاع صيانة الطائرات الذي يشهد نمواً متزايداً. ونحن نخطط حالياً لتعزيز مواردنا وزيادة استثماراتنا في تقنية المعلومات والبنية التحتية والتسويق، كما سنقوم ببناء حظيرة صيانة جديدة تراوح مساحتها بين 16 إلى 20 ألف متر مربع لتلبية الطلب المتزايد في أسواق المنطقة".

يُذكر أن الاستثمارات التي يديرها "صندوق أبراج الاستثماري" تشمل: "أرامكس إنترناشيونال المحدودة"، "أموال"، "بي أم إيه كابيتال"، "سبينيس لبنان القابضة" و"سابتك الإمارات". ويخطط الصندوق منذ فترة لطرح "أرامكس" للاكتتاب العام في عملية طال انتظارها من قبل أسواق المال الإقليمية.

ولي العهد السعودي يطلق مشاريع تطوير مكة المكرمة

رعى ولي العهد السعودي الأمير **عبد الله بن عبد العزيز** حفل إطلاق المشاريع الكبرى لتطوير مكة المكرّمة. وتأتي هذه المشاريع في إطار المخطط الهيكلي للمدينة الذي يمتد تنفيذه لمدة 25 سنة.

وقال أمير منطقة مكة المكرّمة الأمير **عبد المجيد بن عبد العزيز** أن تكاليف هذه المشاريع تفوق 135 مليار ريال سعودي، وهي تعتبر قفزة واسعة إلى المستقبل تبني للأجيال الحاضرة والمقبلة أحدث تكامل عمراني، من خلال استبدال المساكن القديمة والشوارع الضيقة بمساكن مريحة وشوارع فسيحة وأسواق حديثة وحدائق، مع تأمين خدمات متطورة لإسكان 200 ألف من الحجاج والمعتمرين.

ويشتمل المخطط على جملة من المشاريع، أبرزها مشروع تطوير جبل الكعبة، الذي يتضمن بدوره ثلاثة مشاريع متكاملة هي: إقامة سلسلة من الأبراج الفندقية والمحلات التجارية على مساحة تبلغ 46 ألف متر مربع، تطوير جبل خندقة الذي يمتد بطول ثلاثة كيلومترات وبعرض يصل إلى 800 متر لإقامة مساكن لـ 24 ألف نسمة بواقع 10 في المئة إسكان دائم و85 في المئة إسكان موسمي، ومشروع تطوير مستشفى الجياد العام لتقديم أفضل الخدمات الطبية للحجاج والمعتمرين.



ولي العهد الأمير عبد الله بن عبد العزيز

والمشروع الثاني، هو مشروع تخطيط الطرق ويتضمن بناء ممرات للمشاة تربط الطرق بالحرم الشريف اضافة الى إنشاء مواقف للسيارات تتّسع لأكثر من 2000 سيارة.

أما المشروع الثالث فيشمل تطوير جبل عمر، ويهدف إلى إحداث تطوير شامل للنواحي التخطيطية والخدماتية لهذه المنطقة مع تأمين مساكن لـ 43 ألف شخص على مساحة إجمالية تبلغ 230 ألف متر مربع.

والمشروع الأخير الذي تمّ إطلاقه هو مشروع تطوير المنطقة الشامية بمساحة إجمالية مقدارها 43 هكتاراً، يخصص 36 منها للبناء، بينها مبانٍ سكنية ذات طابع تراثي متميز، ويتضمن المشروع مراكز تجارية ومناطق متعددة الاستعمالات، وربطها بالطريق الدائري الأول وبطريق جبل الكعبة.

مركز دولي للأعمال في الجزائر

شرعت شركة الدار الدولية "سيدار" وهي شركة عربية أغلب رأس مالها سعودي في إنجاز مركز دولي للأعمال والتجارة بالجزائر العاصمة، ويحوي هذا المركز الأول من نوعه في الجزائر والذي ينتظر أن يكلف إنجازه حوالي 50 مليون دولار، محلات متنوعة منها 145 مكتباً بمساحة تراوح بين 100 و50000 متراً مربعاً و72 مركز أعمال بمساحة متوسطة قدرها 11000 متر مربع و430 محلاً وسوقاً كبيرة من ثلاثة طوابق و100 مساحة مخصصة للتمثيليات التجارية.

مجلس إدارة جديد لهيئة الربط الكهربائي لدول الخليج

انتخبت الجمعية العامة لهيئة الربط الكهربائي لدول مجلس التعاون الخليجي هيئة جديدة لمجلس الإدارة ففاز برئاسة المجلس وكيل وزارة المياه والكهرباء لشؤون الكهرباء في المملكة العربية السعودية **د. صالح بن حسين العواجي**، ونائباً للرئيس، نائب الرئيس التنفيذي للنقل في الشركة السعودية للكهرباء المهندس **طارق بن عبدالرحمن البتيري**. وفاز بعضوية المجلس كل من: **د. عبد المجيد بن علي العوضي** و**د. نبيل حسين المسقطي** (البحرين)، المهندس **يوسف بن أحمد جناحي** والمهندس **عيسى بن هلال الكواري** (قطر)، المهندس **عبد العزيز بن عبد اللطيف الإبراهيم**، و**محمد بن سعد المنيفي** (الكويت).

بورسلان رأس الخيمة: مصنع جديد بكلفة 15 مليون درهم

أعلنت شركة بورسلان رأس الخيمة أن الأعمال الإنشائية الخاصة بمصنعها للأدوات المنزلية قد شارفت على نهايتها. "وسيتمّ قريباً تركيب المعدات والتجهيزات التي تمّ استيرادها من أوروبا، على أن يبدأ الإنتاج خلال شهر حزيران/يونيو المقبل" بحسب **د. خاطر مسعد**، مدير عام شركة بورسلان رأس الخيمة.

وأضاف: "الطاقة الإنتاجية للمصنع في مرحلته الأولى تتجاوز 16 مليون قطعة سنوياً، مع إمكانية مضاعفة هذه الطاقة لمواكبة نمو قطاع الفنادق والمطاعم بشكل خاص. وسينفرد المصنع باستخدام مادة أوّلية تجعل منتجاته مقاومة للكسر، ما يعطيها ميزة تفاضلية على المنتجات الموجودة حالياً في الأسواق". وعن كلفة إنشاء المصنع، قال **د. مسعد** أنها تتجاوز 15 مليون درهم للمرحلة الأولى. أما بالنسبة للأسواق التي تستهدفها الشركة، فلفت إلى أن تأمين احتياجات الأسواق المحلية والاقليمية تُشكّل الأولوية، "على أن تمثّل الأسواق العالمية، وتحديداً الأوروبية، الجانب الآخر من اهتماماتنا".



خاطر مسعد

وختم مدير عام بورسلان رأس الخيمة بأن "قرار إنشاء المصنع الأول من نوعه في المنطقة، اتُخذ في أعقاب دراسات مكثفة أثبتت جدواه الاقتصادية نتيجة النمو القوي للطلب على الأدوات المنزلية في مختلف الأسواق وخصوصاً المحلّية والإقليمية. كما أنه يعكس توجّهات إمارة رأس الخيمة نحو تعزيز وتطوير قطاعها الصناعي".

مصر تتطلع إلى جذب استثمارات بقيمة 17 مليار دولار

أعلنت الحكومة المصرية عن تطلعها إلى جذب نحو 17 مليار دولار كاستثمارات مباشرة خلال العام الحالي اعتمادا على الإجراءات الاقتصادية التي تم اتخاذها في مجالات الإصلاح الضريبي والجمركي، فضلا عن انخفاض قيمة العملات الأجنبية أمام الجنيه المصري في سوق الصرف.

وذكرت هيئة الاستثمار المصرية أنها بدأت تنفيذ برنامج جديد يهدف إلى تبسيط وتسريع إتمام إجراءات تأسيس المشروعات الاستثمارية الجديدة، وجذب رؤوس أموال مصرية وأجنبية خصوصا للعمل في المنطق الحرة. وقال رئيس الهيئة د. **زياد بهاء الدين** ان البرنامج يشمل السماح للشركات المنشأة وفقا لقانون الاستثمار بتملك أسهم في شركات اخرى والسماح بقيد اسهم زيادة رأسمال الشركة من خلال شهادات ايداع دولية في نفس يوم إتمام الاكتتاب فيها. وأوضح أن التسهيلات تتضمن أيضا تنفيذ قواعد خاصة بحماية صغار المساهمين وعدم تدخل هيئة الاستثمار والمناطق الحرة في الشؤون الخاصة بإدارة الشركات.

"التعمير الخليجي العقارية": شركة عقارية في السعودية


مساعد الصالح

أعلنت شركة التعمير الخليجي العقارية عن عزمها تأسيس شركة عقارية في المملكة العربية السعودية، برأس مال 150 مليون ريال سعودي، تختص بالتطوير العقاري والهيكلة المالية للمشاريع العقارية.

وقال مساعد المدير العام **مساعد الصالح** أن السوق السعودية تعتبر من الأسواق الواعدة نظراً لتنوع وتعدد مجالات الاستثمار والمرونة التي تتيحها السوق لتطوير المشاريع العقارية.

وأوضح **الصالح** أن تأسيس الشركة الجديدة سيتم من خلال شراكة ستراتيجية مع بيت التمويل الخليجي في مملكة البحرين وشركاء ستراتيجيين من المملكة العربية السعودية ودولة الكويت ودول مجلس التعاون الخليجي، كما سيتم إتاحة الفرصة للمساهمة في هذه الشركة لمن يرغب من المستثمرين، إذ سيتم إدراج أسهمها في سوق الأوراق المالية.

وذكر **الصالح** أن الشركة ستركز في البداية على سوق المنطقة الشرقية نظراً لوجود فرص عقارية متميزة وباعتبارها منطقة جذب سياحي، ثم ستنطلق إلى مناطق واعدة أخرى.



مدير عام "تجاري لبنان" هيثم كامل ورئيس جمعية PCA جلال فواز يوقعان الاتفاق

"تجاري دوت كوم" في تونس

أعلنت شركة "عبر العالم العربي للتجارة الدولية" التونسية عن إطلاق "تجاري دوت كوم - تونس" وذلك بموجب اتفاقية امتياز تجاري مع "تجاري دوت كوم" الإماراتية التي انطلقت من دبي في العام 2000 بإدارة الشيخة **لبنى القاسمي** التي تولت مؤخراً منصب وزيرة الاقتصاد والتخطيط في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وقال المدير العام لشركة عبر العالم **رضا الباروني**، إن المشروع الجديد يساهم فيه مستثمر من دولة الإمارات. ونوّه بالتعاون مع "تجاري دوت كوم" معتبراً أنها تجربة فريدة في نشاطها ونموها القياسي، وسرعة انتشارها بحيث باتت تغطي العديد من الدول العربية إضافة إلى نيجيريا، ولديها خطط للتوسع في بلدان عربية وأفريقية أخرى وكذلك في الهند. وقال: "لقد شجعنا ذلك على تأسيس مشروعنا في تونس والتعاون الكلي مع الشركة الأم في دبي. وسيشمل التعاون تبادل المعلومات والخدمات الأخرى التي ستقدمها إلى المؤسسات التونسية في القطاعين العام والخاص".

وأضاف **الباروني**: "سنعمل على تعريف المؤسسات التونسية بالفوائد التي يمكن تحقيقها باستخدام أنظمة التجارة الالكترونية، كالتوفير في تكاليف المشتريات، وتحسين الكفاءة وتوسيع قاعدة الموردين. وقد أثبت مشروع "تجاري" فعاليته منذ تأسيسه في دبي قبل أكثر من 4 سنوات، حيث بلغت قيمة المبادلات المنفّذة حتى نهاية أيلول / سبتمبر 2004، أكثر من مليار دولار، وارتفع عدد أعضاء "تجاري" إلى أكثر من 3 آلاف شركة ومؤسسة من القطاعين العام والخاص، فيما تجاوز عدد المناقصات والعروض الـ 25 ألفاً وعدد طلبات الشراء المباشر 45 ألفاً".

وشرح **رضا الباروني** مزايا نظام الامتياز التجاري مشيراً إلى أن أهمها: "تحقيق وفورات مالية في قطاعات الأعمال، حيث دلت التجربة أن نسبة الوفورات راوحت بين 10 و40 في المئة حسب المواد والخدمات التي يتم شراؤها، إضافة إلى الكثير من المزايا غير المباشرة مثل تحقيق الشفافية وتطوير آليات الشراء وأتمتتها".

وأشار **الباروني** إلى أن شركة التجارة الدولية التي يديرها تعمل وفق نظام الأوف شور في تونس، ما يتيح لها الكثير من المميزات والتسهيلات، وهي تعتبر من أوائل المؤسسات التصديرية في تونس للمنتجات الزراعية لا سيما الفواكه والخضار إلى منطقة الخليج.

"تجاري لبنان"

من جهة أخرى، وقعت "تجاري لبنان" مؤخراً اتفاقية شراكة مع جمعية المعلوماتية المهنية في لبنان (PCA) بحضور مدير عام "تجاري لبنان" **هيثم كامل** ورئيس جمعية PCA **جلال فواز**. وتنص الاتفاقية على أن توفر "تجاري" كل التسهيلات الممكنة لفتح خدمات التجارة الإلكترونية أمام PCA. واعتبر **كامل** توقيع الاتفاقية مع PCA بداية موفّقة لتنمية العلاقات مع جمعية تضم عدداً كبيراً من الشركات التي تعمل في سوق الاتصالات والمعلوماتية. أما **فواز** فاعتبر الاتفاق خطوة إيجابية على طريق تنمية العلاقات بين الشركات العربية.

ومع توقيعها على الاتفاق تصبح PCA طرفاً في مجتمع إلكتروني يضم نحو 3 آلاف شركة مسجّلة في سوق تجاري الإلكتروني في العالم العربي.

"إمارات" وBP وShell ينشئون شركة "إمداد" لوقود الطائرات



راشد بن محمد الشامسي متوسطا بنجهام وباتريك روميو، نائب الرئيس الإقليمي في Shell، خلال التوقيع على الاتفاقية

وقّعت مؤسسة الإمارات العامة للبترول "إمارات" وBP وShell اتفاقاً لإنشاء شركة "إمداد" لتخزين وقود الطائرات في المنطقة الحرة لجبل علي، برأس مال يبلغ 132 مليون درهم وبحصص متساوية للشركاء الثلاثة.

وصرّح مدير عام "إمارات" ورئيس مجلس إدارة "إمداد" **راشد بن محمد الشامسي**، بأن الشركة الجديدة تهدف إلى بناء مستودع لتخزين وقود الطائرات في المنطقة الحرة بجبل علي، ومد خطوط أنابيب لنقل الوقود الى المطار".

واوضح أن الدراسات تشير إلى ارتفاع حجم الطلب اليومي على وقود الطائرات في مطار دبي الدولي من 10 آلاف متر مكعب في الوقت الحاضر إلى نحو 26,3 ألف متر مكعب في العام 2010.

وأشار **الشامسي** إلى أن "شركة "إمداد" مكمّلة من حيث غرض إنشائها وأنشطتها لمشروع "اموجيت" المقام في مطار دبي الدولي بمشاركة "اكسون موبيل" منذ العام 1992، والمعني بالإشراف على عمليات تزويد الوقود للطائرات والاستثمارات المتعلقة بها داخل ساحة المطار، في حين أن "إمداد" ستكون معنية بنشاطات تفريغ الشحنات البترولية وتخزينها في ميناء جبل علي ونقلها إلى مطار دبي الدولي عبر خطوط الأنابيب".

وقال **تيموثي بنجهام**، مدير عام Air BP في الشرق الأوسط وجنوب آسيا، أن وحدة خدمات الطيران المتخصصة تقوم بتزويد قطاع الطيران بالوقود والزيوت منذ العام 1926، لافتاً إلى أنها تزاول نشاطها اليوم في أكثر من 1200 موقع في 90 بلداً حول العالم، وتلبي متطلبات عملائها في جميع المجالات المرتبطة بقطاع الطيران. "حيث بدأت Air BP عملياتها في منطقة الشرق الأوسط في العام 1932، وهي مستمرة في تزويد مطار دبي الدولي بخدماتها منذ إنشائه". وأعرب **بنجهام** عن سعادته في التحالف مع "إمارات" وShell في "هذا المشروع الستراتيجي الخاص بالبنية التحتية.

بدوره، أعلن **رون فان دن برغ**، المدير الإقليمي لـ Shell في دبي والإمارات الشمالية، بأن الشركة تفتخر كونها جزءاً من هذا المشروع المتطور والرائد. "ولم يسبق أن كان ارتباطنا والتزامنا تجاه دولة الإمارات العربية المتحدة بشكل عام ودبي بشكل خاص بهذا المستوى من القوة كما هو الآن.

"ايرجا" اللبنانية تصمم منتجع العرين البحريني



خلال حفل التوقيع

كشفت شركة العرين القابضة عن المخطط الرئيس لمشروع العرين الصحي الصحراوي الذي تعتزم إقامته على مساحة مليوني متر مربع على تلة صحراوية مرتفعة جنوب مملكة البحرين، والذي تبلغ تكلفته 750 مليون دولار. وأعلنت، في مؤتمر صحفي عقدته مؤخراً في المنامة، عن تعيين كونسورتيوم شركات تقوده مجموعة "ايرجا" اللبنانية للقيام بأعمال تخطيط وتصميم المشروع.

ورحب نائب رئيس مجلس إدارة شركة العرين القابضة **عصام جناحي** بانضمام الشركاء الجدد للمشروع، وأوضح أن منتجع العرين الذي سينجز العام 2008، يمثل إضافة مهمة لمحفظة بيت التمويل الخليجي الاستثمارية الذي يحظى باهتمام كبير من قبل المستثمرين.

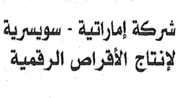
وأعرب رئيس مجلس إدارة شركة منتجع العرين الصحي الصحراوي القابضة **الشيخ أحمد بن علي** عن ثقته بقدرة مجموعة "ايرجا"، "بما تملكه من سمعة مرموقة في تنفيذ العديد من المشاريع الفاخرة في المنطقة وأوروبا، على قيادة مثل هذا الكونسورتيوم لتنفيذ المشروع".

وأشار إلى أن "مجموعة ايرجا وشركاءها" ("بورجا + ايه 4" من تشيلي، و"ايان هوجان" من المملكة المتحدة، و"فرانسوا جوثييه" من فرنسا) ستقدم حلولاً شاملة للمشروع، بدءاً من التصميمات الأولية والتخطيط وانتهاءً بالتصاميم التفصيلية والإشراف على الموقع ومتابعة المشروع بعد تنفيذه.

ومن جهته، أكد المدير التنفيذي لمجموعة ايرجا **إيلي جبرايل** أن منتجع العرين الصحي الصحراوي سيكون الأول من نوعه في المنطقة ويتميز بالإبداع والطموح؛ وقال: "نحن نتطلع لبدء العمل في هذا المشروع الكبير، كما أننا فخورون بالعمل مع مصرف استثماري رائد".

وتمتلك مجموعة "ايرجا" التي تأسست العام 1980، سجلاً حافلاً في تنفيذ وتسليم المشاريع ضمن مواعيدها المحددة. وقد نفذت أكثر من 1000 مشروع في كل من لبنان والشرق الأوسط. وبالإضافة إلى خدماتها الأساسية في مجال الهندسة والاستشارات المعمارية، تقدم "ايرجا" خدمات ما بعد العقد مثل إدارة المشروع وإدارة العقد ومراقبة الجودة وفق أعلى المعايير العالمية.

شركة إماراتية - سويسرية لإنتاج الأقراص الرقمية



عادل مايكل

"فالكون تكنولوجيز إنترناشيونال" شركة جديدة أعلن عن تأسيسها مؤخراً بغرض إنشاء وإدارة منطقة صناعية تقنية في إمارة رأس الخيمة بتكلفة تبلغ نحو 650 مليون درهم. والشركة هي ثمرة استثمار مشترك إماراتي – سويسري.

عن المشروع، يقول الرئيس التنفيذي لـ "فالكون" المهندس **عادل مايكل**، رئيس شركة PrimusTech Investments السويسرية، الشريكة في المشروع: "المنطقة الصناعية التكنولوجية في إمارة رأس الخيمة ستكون واحدة من أكبر خمس مناطق تنتج الأقراص الرقمية غير المسجلة (DVD-R) المتطوّرة في العالم. وسيتمّ تنفيذ المشروع على ثلاث مراحل متوازية، حيث تتضمّن المرحلة الأولى إنشاء المصنع بكلفة 200 مليون درهم، يرافقها إنشاء مركز أبحاث وتطوير تقني من الأحدث عالمياً في هذا المجال، أما المرحلة الثالثة فتتمحور حول إضافة منتجات جديدة إلى خطوط الإنتاج وزيادة الطاقة الإنتاجية لتلبية احتياجات الأسواق العالمية المتنامية. وتبلغ مساحة المصنع الجاري انشاؤه حالياً نحو 27 ألف متر مربّع، في حين تصل المساحة الإجمالية للمشروع إلى 113 ألف متر مربّع، وسيعمل فيه نحو 1100 مهندس وباحث وموظف، على أن يبدأ إنتاج الأقراص الرقمية في منتصف العام الحالي.

ويتوقع **مايكل** أن يصل استهلاك السوق العالمية من الأقراص الرقمية في العام 2008 إلى 25 مليار قرص سنوياً، مقابل 13 ملياراً حالياً، ما يؤشّر إلى ازدهار كبير لهذه الصناعة عالمياً خلال السنوات القليلة المقبلة.

وعن اختيار دولة الإمارات العربية المتحدة وإمارة رأس الخيمة تحديداً لإقامة هذا المشروع، يقول **مايكل**: "يحظى هذا المشروع النوعي بدعم كبير من قبل ولي عهد ونائب حاكم رأس الخيمة الشيخ **سعود بن صقر القاسمي**، في إطار توجّهاته نحو تعزيز مناخ الاستثمار في الإمارة وتنويع قاعدتها الصناعية والإنتاجية، إضافة إلى الدور المحفّز الذي قام به الرئيس التنفيذي لشركة سيراميك رأس الخيمة **د. خاطر مسعد**".

البحرين: شركة قابضة للاستثمارات السياحية

أعلن رئيس مجلس الوزراء في مملكة البحرين الشيخ **خليفة بن سلمان آل خليفة** عن تأسيس شركة قابضة، برأس مال 1,3 مليار دولار ورأس مال مصدر بقيمة 661 مليوناً، لإدارة الاستثمارات الحكومية في القطاع السياحي.

تبلغ حصة الحكومة في الشركة 40 في المئة وتتمثل في حصصها في عدد من المشاريع السياحية والشركات التي تبلغ قيمتها 378 مليون دولار. وسيصار إلى طرح 60 في المئة من الأسهم التي تبلغ قيمتها 397 مليوناً للاكتتاب في سوق البحرين للأوراق المالية.

وأوضح رئيس الوزراء، أن هذه الخطوة تهدف إلى إشراك القطاع الخاص الذي سيتولى الإدارة الفعلية لهذه الشركة وتوسيع قاعدة الملكية الشخصية للمواطنين ومشاركتهم في ربحية هذه المشاريع. وأشار إلى أن مجمل المساهمات الحكومية في المشاريع السياحية حققّت نتائج إيجابية في السنوات الأخيرة بعد ارتفاع قيمة هذه المساهمات لتصل إلى 378 مليون دولار.

تشمل هذه المشاريع حصة الحكومة في: شركة درّة البحرية، شركة البحرين العالمية للغولف، شركة منتجع الزلاق، شركة منتجع العرين الصحراوي، شركة اللؤلؤ السياحية، الشركة البحرينية للترفيه العائلي وشركة عقارات السيف.

45 مليون سائح في السعودية بحلول العام 2020

قدرت الهيئة العليا للسياحة في السعودية أن يصل عدد السياح في المملكة إلى 45,3 مليون سائح العام 2020. وبحسب هذه التقديرات، فان السياحة الداخلية ستفوز بحصة الاسد أي ما عدده 34,4 مليون سائح داخلي مقابل 10,9 ملايين سائح دولي وخصوصاً من منطقة الخليج والدول العربية الأخرى. وأشارت الهيئة أن استيعاب هذا العدد من السياح يقتضي توفير 50 ألف غرفة فندقية جديدة و74 ألف وحدة سكنية مفروشة إضافية. ويُعد القطاع الخاص المعني الاساسي بهذا الجهد الاستثماري.



الامير سلطان بن سلمان
أمين عام الهيئة العليا للسياحة

وكان الإنفاق على الأنشطة السياحية في المملكة سجل ما مجموعه 35 مليار ريال مشكلا ما نسبته 5,4 في المئة من الناتج المحلي. كما اسهم القطاع في توفير 638 ألف وظيفة. وقد أثبتت صناعة السياحة في المملكة قدرتها على استيعاب التدفقات السياحية حيث يوجد حالياً أكثر من 95 ألف غرفة فندقية وأكثر من 20 ألف شقة بالإضافة إلى 1100 وكيل سفر ومنظم رحلات. وقد قامت الهيئة بتحديد وتسجيل أكثر من 12 ألف موقع طبيعي وتاريخي وثقافي وتوثيقها إلكترونياً منها 7946 للثقافة والتراث و4500 موقع سياحي طبيعي.

تعيينات جديدة في المصارف المصرية

اتخذ رئيس مجلس الوزراء المصري د. **أحمد نظيف** سلسلة قرارات تناولت تعيين مجالس إدارة لعدد من المصارف الحكومية في مصر.

فأعاد تشكيل مجلس إدارة بنك مصر على الشكل التالي: **محمد كمال الدين بركات** (رئيساً)، **محمد يحيى صائم** و**محمد أحمد عبدالسلام كفافي** (نائبان للرئيس)، د. **علي فهمي الصعيدي**، **عمر محمد المهدي يوسف**، **حازم عبد الغفار زرقانه**، **محمد الحمامصي** و**أشرف زكي** (أعضاء).

وبالنسبة للبنك الأهلي المصري، تمّ تمديد ولاية رئيس مجلس الإدارة **حسين عبد العزيز حسين** لمدّة سنة اعتباراً من 14 نيسان / أبريل 2005، وتمّ تعيين كل من **عطية سالم عطية** نائباً للرئيس، و**أبو العلا إسماعيل توفيق محمد** (عضواً)، للمدّة المتبقية من ولاية مجلس الإدارة الحالي.

كما عيّن **محمد فتحي السباعي منصور** رئيساً لمجلس إدارة البنك العقاري العربي المصري للمدة الباقية من ولاية مجلس الإدارة الحالي.

عدنان شهاب الدين أميناً عاماً بالإنابة لـ "أوبك"

تمّ تعيين د. **عدنان شهاب الدين**، رئيس دائرة الأبحاث والدراسات في منظمة "أوبك"، في منصب الأمين العام بالإنابة لمنظمة الدول المصدرة للنفط "أوبك" وذلك ابتداءً من أول كانون الثاني / يناير الماضي ولمدة سنة حتى يتم تعيين أمين عام للمنظمة.

وتواجه منظمة أوبك منذ نهاية العام 2003 عقبة تعيين أمين عام جديد خلفاً للفنزويلي **انفارو سيلفا** الذي انتهت مدة ولايته، وذلك بسبب عدم حصول أي من المرشحين الكويتي د. **شهاب الدين** والإيراني **حسين حسينيان** على إجماع الدول الأعضاء، حسب الشرط الذي ينص عليه النظام الأساسي للمنظمة.

مطران في المجلس التنفيذي لـ "أوجيلفي أند ماثرز"



إدموند مطران

تمّ تعيين **إدموند مطران**، الرئيس والمدير التنفيذي لمجموعة "ميماك أوجيلفي"، عضواً في المجلس التنفيذي الجديد لـ"أوجيلفي أند ماثرز" في أوروبا وآسيا والشرق الأوسط.

وصرّح **مطران** بأن الشراكة الناجحة بين "ميماك" و"أوجيلفي أند ماثرز" ترجع إلى العام 1985. "وأنا فخور جداً بهذا المنصب، ويجب أن نكون جميعاً فخورين بأن منطقة الشرق الأوسط تأخذ مكانة جادّة وهامّة مع "أو أند إم" أكثر من أيّ وقت مضى".

فندق السفير هيليوبوليتن: ملكية لبنانية 100 في المئة



تلقّت **الاقتصاد والأعمال** من مدير عام الشركة المتحدة للإنماء والسياحة **أشرف بلان** التوضيح الآتي:

عطفاً على المقال الصادر في مجلّتكم العدد الخاص في كانون الأول/ ديسمبر 2004 – إصدار لبنان وتحت عنوان الاستثمارات الكويتية في لبنان وتحت فقرة "أهم الاستثمارات العقارية" والتي ورد فيها ما يلي: "مجموعة السفير تملك نسبة أساسية من فندق هيليوبوليتن وتتولى إدارته".

بناءً على ما تقدم يهمنا أن نوضح لحضرتكم ما يلي:

1 – إنّ فندق هيليوبوليتن هو ملك الشركة المتحدة للإنماء والسياحة – بالما ش.م.ل كاملاً وهي التي قامت بتشييده وتجهيزه بالكامل.

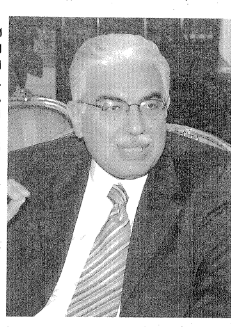
2 – إن مجموعة سفير ترتبط مع الشركة المتحدة للإنماء والسياحة – بالما ش.م.ل بعقد إدارة فندق هيليوبوليتن فقط.

3 – يُرجى من حضرتكم توضيح وتصحيح هذا الخبر في مجلتكم الكريمة وفقاً لما تنص عليه الأنظمة والقوانين.

نقلة نوعية في مصر ومناخ إستثماري جديد

في لقاء جمع وزير تنمية الاستثمار المصري د. **محمود محي الدين** مع مدير عام مجموعة "الاقتصاد والأعمال" **رؤوف أبو زكي** تحدّث مدير عام المجموعة عن أحد الملتقيات التي تستعد المجموعة لتنظيمها في العاصمة البحرينية، فما كان من وزير الاستثمار سوى استخراج مفكرة إلكترونية صغيرة من جيبه ليسجّل على الفور تاريخ انعقاد الملتقى وموضوعه وأبرز المشاركين فيه. ولم يلجأ الوزير لطاقم السكرتارية ولم يقلب في أوراق أو يدعي النسيان بحجة مشاغل الوزارة المتعددة.

هذا نموذج لأحد أفراد الحكومة الجديدة في مصر برئاسة د. **أحمد نظيف** والتي تعكس تحوّلاً جذرياً في الرؤى والتفكير والتنفيذ وهو تحول يتجسّد في تفاصيل صغيرة تمثل ظواهر جديدة لا تخطئها عين المتابع لأداء الإدارة المصرية في هذه المرحلة.


د. أحمد نظيف

هذه الظواهر الجديدة على البيئة الرسمية المصرية تستهدف إحداث تحوّل نوعي في الإدارة بما يضمن الأداء الأفضل والمشاركة الأوسع على الخريطة الاقتصادية. ولكن الحكم استمرار، وهو ما يحرص على تأكيده د. **نظيف** معتبراً ان النتائج الجيدة التي حققتها حكومته في وقت قصير، ترجع في جانب منها إلى السياسات والقوانين التي تمّ وضعها من قبل الحكومات السابقة وتحديداً حكومة د. **عاطف عبيد**. ولكن الحكومة الحالية نجحت في استعادة الثقة وفي تجاوز حالة الإحباط التي طالما ارتبطت بعدم تطبيق القوانين وبعدم تنفيذ السياسات او بالتطبيق والتنفيذ الجزئي لها.

أبناء القطاع الخاص

أولى هذه الظواهر تعزيز ذهنية وروحية القطاع الخاص داخل دوائر صنع القرار الاقتصادي مع ما يعني ذلك من سرعة في البتّ وفي الحركة وفي اتخاذ القرار. ولم يَقتصر الأمر على اشراك اثنين من أبرز رجال الأعمال في حكومة د. **أحمد نظيف** وهما المهندس رشيد **محمد رشيد** الذي تولى حقيبة التجارة الخارجية والصناعة و**أحمد المغربي** الذي تولى حقيبة السياحة، بل تعدّى ذلك إلى رجال الصف الثاني في الوزارات المختلفة حيث تمّت الاستعانة بعدد كبير من أبناء القطاع الخاص الحاصلين على تعليم عال في الجامعات الأميركية والاوروبية لتطعيم صفوف الكوادر الحكومية.

ففي هيئة الاستثمار جاء رئيسها **زياد بهاء الدين** من المجموعة المالية "هيرمس" وجاء نائبه **عمرو الشرنوبي** من القطاع الخاص أيضاً، وفي وزارة الاستثمار جاء معظم أعضاء المكتب الفني ومستشارو الوزير من شباب الجامعات الأميركية وممن عملوا في القطاع الخاص. كما تمّت الاستعانة أيضاً بكوادر جديدة لرئاسة بعض الهيئات التابعة للوزارة مثل الهيئة العامة للرقابة على التأمين. وسارت وزارات أخرى على الدرب نفسه حيث استعانت وزارة السياحة بقيادة من القطاع الخاص لتولّي هيئة التنشيط السياحي وهو **أحمد الخادم**. كما أوكل منصب المتحدث الرسمي للوزارة الى **هالة الخطيب** التي عملت قبل ذلك في غرفة المنشآت السياحية.

وفي وزارة الاتصالات أوكلت مهمة رئاسة هيئة تنمية الاتصالات الى **محمد عمران** بعد نجاح تجربة الاستعانة بأحد كوادر القطاع الخاص وهو المهندس **عقيل بشير** لرئاسة الشركة المصرية للاتصالات.

ولا يقتصر الأمر على اختيار الأشخاص بل تعداه إلى تبني آليات وفكر القطاع الخاص على صعيد الترويج للاستثمار وإنجاز أهداف كل هيئة حكومية مع إعطائها المرونة الكاملة في اتخاذ القرار ومحاسبتها على النتائج أي أن الحكومة تعمل بنظرية الشركة القابضة التي تتيح لشركاتها التابعة حرية الحركة ثم تحاسبها على النتائج المالية في نهاية العام.

سقوط التابوهات

هذا التوجّه كان أبرز إبداعاته على صعيد الستراتيجية الحكومية سقوط "التابوهات" التي ظلت لسنوات طويلة ملفات محرّمة لا يجوز لأحد الاقتراب منها أو تجاوز

خطوطها الحمراء. من بين هذه "التابوهات" ما كان يعرف على سبيل المثال بالشركات الستراتيجية المملوكة للدولة والتي تعمل في بعض القطاعات حيث لم يجرؤ أحد على التفكير في بيعها بينما جاء **محمود محي الدين** ليؤكد أنه ليس هناك ما هو ستراتيجي وما هو غير ستراتيجي بل توجد "محفظة استثمارية" مملوكة للدولة لا بد أن تدار بكفاءة لتحقق عائداً بغض النظر عن الملكية وهو توجّه أطلق عليه **محي الدين** برنامج إدارة الأصول.

في هذا الإطار لم يستبعد وزير الاستثمار تصفية أو بيع شركات كبيرة أو دخول القطاع الخاص مستثمراً فيها أو ضخ استثمارات جديدة في شركات القطاع العام.

أيضاً لم تتردّد الحكومة في فتح ملف الدعم الذي ظل "بقرة مقدسة" لنصف قرن واستنزف عشرات المليارات من الموازنة العامة للدولة وشكّل عبئاً سياسياً واقتصادياً على كاهل كافة الحكومات السابقة.

ملف الدعم

وبدأت تتردّد تصريحات تطالب بضرورة إعادة النظر في هذا الدعم الذي لا يصل إلى مستحقيه، إذ ثبت من تجربة مصر وغيرها من الدول النامية ان الفئات الاجتماعية المستهدفة غالباً ما تكون الأقل استفادة من الدعم العيني وبدا أن هناك رؤية جديدة للتعامل مع هذا الملف عبر تحويل الدعم العيني إلى دعم نقدي يوزّع من خلال بطاقات ذكية وبطاقات ائتمان. وهي تجربة بدأت بالفعل في محافظة السويس على نحو تجريبي وفي حال نجاحها ستخوض الحكومة معركة التحول عن الدعم العيني بكل أبعادها الاجتماعية والسياسية.



د. يوسف بطرس غالي



د. محمود محي الدين



رشيد محمد رشيد

تحرير العقول والسياسات

هذه الفلسفة الحكومية الجديدة من شأنها أن تؤدي إلى تحرير العقول القابضة على الإدارة الحكومية على المدى الطويل وهو الأمر الذي سيضمن نجاح عملية تحرير السياسات التي تسير قدماً وعلى جبهات متعددة.

وقد انعكست هذه الفلسفة على المناخ الاستثماري في إطاره العام حيث بدأت روح جديدة تسري في الأسواق واستبدلت حالة الإحباط وإشارات التشاؤم بحالة أكثر تفاؤلاً. وعكست تقارير مؤسسات التصنيف العالمية مثل "موديز" التحسن الحاصل على الارض، فوكالة "موديز" مثلا رفعت تقييم مصر من سلبي إلى مستقر. اضافة الى تقييم جيد لبعض المؤسسات المصرية مثل "أوراسكوم تليكوم" ما يسهّل قيامها بإصدار سندات في الاسواق الدولية.

الإشارة الثانية تتمثل في نجاح الإدارة الحكومية الجديدة في استقطاب عدد متزايد من رجال الأعمال الخليجيين - تحديداً السعودية والكويت - للاستثمار في السوق المصرية والمساهمة في مشاريع جديدة قيد التأسيس مثل مشاريع الغاز والأسمدة والبتروكيميائيات والورق والفنادق ومشاريع عقارية ضخمة واستصلاح أراض في توشكي وشرق العوينات.

تشجيع الاستثمار

الإشارة الثالثة تتمثل في الاستجابة السريعة لمطالب القطاع الخاص والمستثمرين رغم أن هذه الاستجابة ذات فاتورة باهظة ستتكبدها الخزانة العامة لسنوات مقبلة ومنها خفض معدلات الضرائب لتصل إلى 20 في المئة في حدّها الأقصى بعد أن كانت تبلغ في بعض الأحيان 42 في المئة وكذلك الإعفاءات الجمركية إلى جانب زيادة موازنة صندوق دعم المصدرين بنحو 500 مليون جنيه والعمل على جبهات تفاوضية عدة لدعم حركة التصدير المصرية الأمر الذي بدا جلياً في توقيع اتفاقية المناطق الصناعية المؤهلة "الكويز" نهاية العام الماضي.

وهكذا تتجمع هذه الإشارات لترسم ملامح صورة مختلفة ومشهداً استثمارياً واعداً إلى حد كبير، الأمر الذي من المفترض أن تترجمه لغة الأرقام على الأرض في الفترة المقبلة. ■

وجاءت خطوة وزارة الطيران في اتجاه التحرر من الفكر التقليدي بإسناد إدارة المطارات المصرية لشركات إدارة أجنبية متخصصة بعد أن تردّى أداء هذه المطارات رغم الهجوم الإعلامي الذي تعرض له الوزير **أحمد شفيق** إلا أنه صمد في مواجهة هذه الحملة وتمّ توقيع اتفاقيات إدارة بعض المطارات وهي تجربة ينتظر الجميع نجاحها خصوصاً وأن الوزير حسم الأمر بقوله "إننا لا نستورد موظفين أجانب بل نستورد نظماً عالمية للإدارة والتشغيل نتعلّم منها ونستفيد بها في تطوير هذه المرافق الحيوية".



تنشر "الاقتصاد والأعمال" لأول مرة ترتيباً خاصاً بشركات الاستثمار العربية، يضمّ أكبر اللاعبين في المنطقة العربية من حيث حجم الموجودات. يهدف هذا الترتيب إلى إلقاء الضوء على هذا النشاط الصاعد من القطاع المالي في العديد من الدول العربية، وخصوصاً بلدان الخليج، والذي شهد في السنوات الأخيرة نمواً كبيراً في طاقاته وتقنياته، نتيجة إنتعاش الاقتصادات الخليجية وتنامي السيولة فيها بعد ارتفاع أسعار النفط الذي تزامن تقريباً مع تحوّل الاهتمام نحو الاستثمار الداخلي المحلي في أعقاب أحداث أيلول/ سبتمبر 2001 وتبعاتها.

ويأتي خيار الترتيب على أساس الحجم من منطلق أنّ نشاط معظم هذه الشركات لا يقتصر على إيجاد التمويل اللازم للمشاريع الجديدة والمؤسسات الطامحة إلى التوسّع، بل تقوم هي بنفسها أيضاً بالاستثمار فيها، فشركات الاستثمار العربية ليست شركات "صيرفة استثمار" (Investment Banking) كما هي معروفة عالمياً، وإن كانت تمارس أحياناً بعض مهماتها؛ بل إنّ العديد منها، خصوصاً الشركات الكبيرة، تساهم فعلياً في تطوير الصناعات والمشاريع التي تقوم بتمويلها عبر توفير رساميل إضافية لها أو حتى الكفالات والقروض المطلوبة لذلك.

هذا هو السبب وراء إدراج بعض الشركات المالية القابضة والشركات المالكة لصناعات عدّة مثل شركة التصنيع الوطنية في السعودية، والتي تلتقي أهدافها الكبرى مع أهداف غالبية شركات الاستثمار العربية، أي السعي نحو تقدم الشركات والصناعات الوطنية ودعمها بمختلف الوسائل الممكنة. لكن، وفي ظلّ ضيق حجم الأسواق المالية العربية وضعف بنيتها وقلّة السيولة الجاهزة فيها في مقابل ضخامة بعض المشاريع والأموال اللازمة لها في بعض القطاعات، لا سيّما قطاعَي النفط والغاز، كان هناك حاجة إلى قنوات إضافية وبديلة للتمويل تأتي لتكمل وتساند القنوات المعهودة من مصارف ومؤسسات مالية تقليدية.

وقد وفّرت بعض شركات الاستثمار، خصوصاً الحكومية منها، مرونة أكبر من قنوات التمويل القائمة في مجال التمويل الإقليمي بالنظر إلى قدرة هذه الشركات على تخطي الحدود الجغرافية بين البلدان بسهولة أكبر من المصارف التجارية التي تعيقها التشريعات المصرفية الأكثر تشدداً في هذا المجال. كما زاد الدور المالي لشركات الاستثمار العربية في السنوات الأخيرة مع دخول البعض منها في مجال إدارة الأموال وتسويق صناديق الاستثمار التي توظّف في الأسهم والسندات الدولية والمحلية، ما فتح لها مجالات عمل جديدة ووسّع نطاق نشاطها بشكل بارز. وقد تزامن ذلك مع ازدياد الطلب المحلي على الاستثمار في الأسواق المالية الدولية والمحلية وارتفاع الأسعار بشكل مطرد في بعض البورصات

العربية في العامين الأخيرين، ما أدى من ناحية أخرى إلى تسريع نموّ حجم العمل وربحيته في هذا القطاع.

ثلاث فئات

ويمكن تقسيم شركات الاستثمار العربية إلى ثلاث فئات عريضة، تضم الأولى الشركات الحكومية والعامة التي يغلب عليها الدور التمويلي الإنمائي طويل الأجل باستخدام الأدوات المالية التقليدية، مثل الشركة العربية للاستثمار والشركة العربية للاستثمارات البترولية، والتي تتمتع عادة برساميل كبيرة وقدرات ذاتية واسعة للمساهمة في المشاريع والشركات التي تموّلها. وغالباً ما تدخل هذه الشركات في تمويل بعض المشاريع التنموية الحيوية الكبرى في العالم العربي، خصوصاً في قطاع النفط والصناعات النفطية، والتي تكون في معظم الأحيان مقفلة كلياً على القطاع الخاص ومقتصرة على الحكومات نظراً للأهمية الستراتيجية لمثل هذه القطاعات.

وتضم الفئة الثانية شركات الاستثمار الخاصة والعامة التي تقوم بشكل عام بتوظيف الموارد المتوفّرة لديها في الاستثمارات المحلية والدولية المختلفة من أسهم وسندات وعقارات وشركات صناعية ومالية متنوعة، حيث تقوم هذه الشركات بشكل أساسي بخدمة مساهميها الرئيسيين، مع توفير بعض الخدمات الاستثمارية المحدودة للعملاء الخارجيين. لكن هذا الاتجاه بدأ يتغير في السنوات الأخيرة مع سعي عدد متزايد من هذه الشركات إلى التوجّه نحو الجمهور في ضوء تطور الثقافة الاستثمارية المالية في دول المنطقة وتزايد الطلب على الاستثمارات غير التقليدية من جهة، وحاجة هذه الشركات إلى تنويع مصادر أموالها ودخلها من جهة أخرى. ولعل المثال الأوضح على ذلك هو شركة مشاريع الكويت "كيبكو" التي قامت مؤخراً بإعادة النظر في ستراتيجياتها الأساسية، حيث أقدمت على طرح أسهمها في بورصة الكويت بالإضافة إلى فصل شركة إدارة الأصول التابعة لها لتصبح شركة مستقلة متخصصة في هذا المجال.

أما الفئة الثالثة، فتشمل الشركات المالية الخاصة التي تميل أكثر إلى القيام بدور الوساطة الاستثمارية، على غرار شركات صيرفة الاستثمار الغربية، مثل شركة "شعاع كابيتال" في الإمارات و"المجموعة المالية هيرمس" في مصر. وعادة لا تحتفظ هذه الشركات برأس المال الذي تقوم بمنحه للتمويل بل تسعى لتسويقه وتوزيعه على عدد كبير من المستثمرين أفراداً ومؤسسات، خصوصاً وأن مواردها الخاصة لا تسمح لها بالقيام بالتمويل الذاتي في أغلب الأحيان حيث تكون بشكل عام أصغر حجماً من شركات الاستثمار التابعة للحكومات. وتقدم هذه الشركات كل أو بعض خدمات صيرفة الاستثمار والوساطة الاستثمارية الحديثة وأهمها: ترتيب إصدارات سندات دين، مساعدة الشركات ذات الملكية على إصدار أسهم للجمهور وطرحها في الأسواق المالية (Initial Public Offering - IPO)، تقديم الدعم التقني والمالي في عمليات الدمج والتملّك، تقديم الاستشارات المالية والاستثمارية، مع توفير التمويل الجزئي أو المؤقت عند الحاجة.

مؤسسة الخليج للاستثمار

يُستثنى من هذه التصنيفات الكبرى مؤسسة الخليج للاستثمار التي تُعتبر أكبر شركة استثمار في العالم العربي، إذ حظيت بالمركز الأول بالنسبة للموجودات وكذلك بالنسبة لحقوق المساهمين، كما حظيت بالمركز الثاني من حيث صافي الأرباح. حيث يصل مجموع موجوداتها إلى 7 مليارات دولار تقريباً وتقارب حقوق مساهميها 1,3 مليار دولار. وهي وإن كانت شركة عامة تملكها حكومات دول مجلس التعاون الخليجي، إلا أنها تعمل مثل شركات الاستثمار في القطاع الخاص فتقدم مروحة واسعة من الأدوات والمنتجات المالية المحلية والإقليمية، بالإضافة إلى قيامها بتسويق خيار كبير من المساهمات الرأسمالية الدولية ومنتجات توريق التسليفات وغيرها من الاستثمارات البديلة الجديدة وصناديق التحوّط العالمية إلى جانب خدمات الخزينة المختلفة.

لكن تركيزها الستراتيجي يبقى العمل على تنويع القاعدة الاقتصادية في المنطقة من خلال دعم النمو الاقتصادي العام من جهة وتشجيع تطور المبادرات الخاصة من جهة ثانية. وهي تلعب أيضاً دوراً توازنياً، حيث توجّه استثماراتها في بعض الأحيان إلى القطاعات أو البلدان الأقل نمواً كما في العام 2004.

وقد تأتي هذه الاهتمامات العامة على حساب الكفاءة في الربحية، حيث أن العائد على حقوق المساهمين لدى شركات الاستثمار الحكومية هو عادة أدنى مما هو في شركات القطاع الخاص وينطبق ذلك على مؤسسة الخليج للاستثمار التي لا يتجاوز العائد لديها 9,7 في المئة، علماً أن أرباحها من الأعلى بين شركات الاستثمار العربية، حيث تجاوزت 125 مليون دولار لعام 2003.

سيطرة كويتية

بشكل عام، هناك غلبة واضحة لشركات الاستثمار الكويتية، فمن بين أول 50 شركة استثمار عربية هناك 26 شركة كويتية. تمثل موجوداتها نحو 38,2 في المئة من مجموع موجودات الشركات الخمسين ونحو 44,8 في المئة من مجموع حقوق مساهميها ونحو 70,3 في المئة من أرباحها الصافية.

وتبقى ربحية الشركات الكويتية هي الأعلى بين شركات الاستثمار العربية الكبرى، حيث يتجاوز العائد على حقوق المساهمين لدى البعض منها نسبة 40 في المئة، كما بالنسبة لشركة الاستشارات المالية الدولية (51,5 في المئة)، وشركة بيان للاستثمار (48,9 في المئة)، وشركة أعيان للإجارة والاستثمار (47,1 في المئة)، والشركة الأهلية للاستثمار (41,8 في المئة). وتأتي في المرتبة الثانية، شركات الاستثمار الحكومية (لا تضم الشركات المختلطة) التي لا تتجاوز ثلاث شركات ولكنها تحظى بنسبة 38 في المئة من مجموع الموجودات و22,8 في المئة من حقوق المساهمين ونحو 12,3 في المئة فقط من الأرباح؛ وتتوزّع الشركات الباقية على البلدان الأخرى بنسب متفاوتة تراوح حصتها بين 8,9 في المئة من الموجودات كحد أعلى لخمس شركات إماراتية و0,7 في المئة كحد أدنى للشركة المصرية الوحيدة في الترتيب، وهي المجموعة المالية هيرمس. ■

أول 50 شركة استثمارية و مالية عربية للعام 2003

الرتبة حسب الموجودات	الرتبة حسب حقوق المساهمين	الرتبة حسب صافي الأرباح	إسم الشركة	البلد	الموجودات (دولار أميركي)	حقوق المساهمين (دولار أميركي)	صافي الأرباح (دولار أميركي)
1	1	2	مؤسسة الخليج للاستثمار Gulf Investment Corporation	خليجية مشتركة	6,695,300,000	1,285,900,000	125,000,000
2	4	9	شركة مشاريع الكويت Kuwait Projects Company	الكويت	2,361,017,007	553,384,531	62,791,993
3	5	16	الشركة العربية للاستثمار The Arab Investment Company	عربية مشتركة	2,262,773,000	531,473,000	38,121,000
4	3	19	الشركة العربية للاستثمارات البترولية Arab Petroleum Investments Corporation	عربية مشتركة	2,088,426,000	706,899,000	33,517,000
5	2	31	شركة أبوظبي للاستثمار Abu Dhabi Investment Company	الامارات	1,512,449,000	1,249,781,000	12,762,398
6	10	17	شركة التصنيع الوطنية** National Industrialization Company	السعودية	1,035,908,267	281,906,933	36,268,800
7	6	3	شركة التسهيلات التجارية Commercial Facilities Company	الكويت	1,026,155,172	424,996,552	88,427,586
8	34	21	الشركة العمانية العالمية للتنمية والاستثمار Oman International Development and Investment Co.	عمان	1,030,278,947	107,613,158	29,386,842
9	13	13	شركة دار الاستثمار The Investment Dar Company	الكويت	956,663,100	232,592,672	44,485,859
10	8	6	الشركة الكويتية للاستثمار Kuwait Investment Company	الكويت	549,658,531	376,808,597	82,282,431
11	16	11	مجموعة الأوراق المالية Securities Group Company	الكويت	509,875,862	218,517,241	51,824,138
12	19	4	شركة الاستشارات المالية الدولية International Financial Advisors	الكويت	486,169,355	163,319,314	84,154,738
13	17	32	دبي للاستثمار Dubai Investments Projects	الامارات	457,245,504	210,168,937	12,313,896
14	36	15	شركة أعيان للاجارة و الاستثمار Aayan Leasing & Investment Company	الكويت	422,809,997	89,878,045	42,343,610
15	7	10	المجموعة السعودية للاستثمار الصناعي Saudi Industrial Investment Group	السعودية	410,054,421	389,233,561	55,286,752
16	9	1	الشركة الأهلية للاستثمار Al-ahlia Investment Company	الكويت	401,339,514	313,792,134	131,236,714
17	12	7	شركة الساحل للتنمية والاستثمار Coast Investment and Development Co.	الكويت	347,593,103	241,327,586	70,141,379
18	15	8	شركة الاستثمارات الوطنية National Investment Company	الكويت	342,979,310	219,944,828	62,906,897
19	24	18	شركة بيت الأوراق المالية Securities House	الكويت	340,434,483	127,551,724	35,344,828
20	20	23	مجموعة عارف الاستثمارية Aref Investment Group	الكويت	283,659,224	150,122,469	26,750,203
21	41	40	شركة أصول للاجارة والتمويل Osoul Leasing Finance	الكويت	283,344,828	63,620,690	4,734,483
22	23	12	شركة الاستثمارات الصناعية Industrial Investments Company	الكويت	278,406,897	141,448,276	51,293,103
23	11	20	المركز المالي الكويتي Kuwait Financial Center	الكويت	269,796,552	244,917,241	33,189,655
24	39	30	شركة البحرين للتسهيلات التجارية Bahrain Commercial Facilities Company	البحرين	267,813,158	70,757,895	14,960,526
25	27	29	الشركة الدولية للتمويل International Finance Company	الكويت	257,272,414	119,434,483	17,303,448

الرتبة حسب الموجودات	الرتبة حسب حقوق المساهمين	الرتبة حسب صافي الأرباح	إسم الشركة	البلد	الموجودات (دولار أميركي)	حقوق المساهمين (دولار أميركي)	صافي الأرباح (دولار أميركي)
26	31	22	الشركة الخليجية للاستثمارات العامة Gulf General Investments Company	الامارات	254,068,591	112,843,353	28,242,710
27	14	44	شركة المستثمر الدولي The International Investor Company	الكويت	250,793,876	222,140,741	3,612,652
28	18	5	شركة بيان للاستثمار Bayan Investment Company	الكويت	234,103,448	168,510,345	82,458,621
29	25	27	شعاع كابيتال** Shuaa Capital	الامارات	217,918,256	123,581,744	19,732,970
30	22	25	بيت الاستثمار الخليجي Gulf Investment House	الكويت	211,275,500	141,616,672	22,532,690
31	42	37	الشركة الكويتية للتمويل والاستثمار Kuwait Financing & Investment Company	الكويت	205,920,410	62,818,403	6,353,755
32	26	50	المجموعة المالية هيرميس EFG-Hermes	مصر	202,060,303	121,783,620	-15,128,789
33	35	39	الشركة الكويتية للمال Al-Mal Kuwaiti Company	الكويت	176,844,828	91,724,138	5,662,069
34	28	14	بيت الاستثمار العالمي Global Investment House	الكويت	172,852,914	116,727,266	42,914,276
35	29	33	الشركة الأولى للاستثمار First Investment Company	الكويت	161,841,379	114,593,103	10,217,241
36	46	43	أملاك للتمويل Amlak Finance	الامارات	156,333,787	32,673,569	3,817,439
37	21	45	الشركة المتحدة للتنمية United Development Company	قطر	156,007,887	148,293,197	2,679,806
38	45	49	الشركة العربية للتنمية الصناعية Arabian Industrial Development Company	السعودية	143,309,600	56,327,733	-5,806,667
39	30	28	ظفار الدولية للتنمية والاستثمار القابضة Dhofar International Development and investment co.	عمان	139,010,526	113,134,211	17,844,737
40	40	24	العمانية الوطنية للاستثمار القابضة** Oman National Investment Corporation Holding	عمان	134,863,203	70,444,332	24,164,932
41	32	35	شركة عسير للتجارة والسياحة والصناعة** Aseer Company	السعودية	127,078,133	110,593,067	7,185,867
42	38	36	شركة السلام العالمية للاستثمار المحدودة Salam International Investment	قطر	123,196,666	75,383,120	6,517,720
43	43	34	الشركة الدولية للاجارة والاستثمار International Leasing & Investment Co.	الكويت	114,803,448	62,668,966	9,241,379
44	33	26	شركة الاستيراد للاستثمار Esterad Investment Company	البحرين	113,913,158	108,352,632	22,123,684
45	37	48	شركة الاحساء للتنمية AL Ahsa Development Company	السعودية	110,848,267	78,016,800	-5,279,733
46	44	38	شركة البحرين الوطنية القابضة Bahrain National Holding Company	البحرين	103,592,145	58,094,061	5,800,903
47	50	42	العمانية لخدمات التمويل Al-Omaniya Financial Services	عمان	93,283,658	20,712,816	3,890,268
48	47	41	مسقط للتمويل المحدودة Muscat Finance Company	عمان	92,573,684	29,210,526	4,668,421
49	48	47	الشركة الوطنية للتمويل National Finance Company	عمان	91,981,579	25,189,474	657,895
50	49	46	عمان والامارات القابضة للاستثمار Oman and Emirates Investment Holding Co.	عمان	87,090,082	22,521,289	1,636,271

* تم اعتماد الدولار في كافة البيانات، واعتمد التحويل من العملات المحلية إلى الدولار وفقاً لأسعار الصرف التالية كما في 2003/12/31:
1$=0.29 دينار كويتي، 1$=0.38 ريال عماني، 1$=3.75 ريال سعودي، 1$=3.67 درهم إماراتي، 1$=0.38 ريال عماني، 1$=3.64 ريال قطري، 1$=6.19 جنيه مصري

** تنتهي السنة المالية للشركة في 31 مارس.

مؤسسة الخليج للاستثمار

تحتل مؤسسة الخليج للاستثمار صدارة ترتيب الشركات الاستثمارية من حيث حجم الموجودات وحقوق المساهمين، وهذا يعكس طبيعة المؤسسة، كشركة مالية واستثمارية مملوكة من حكومات دول مجلس التعاون الخليجي، تقدم مجموعة متنوعة من الخدمات المالية لتنشيط حركة الاستثمار في الخليج. وتتمتّع المؤسسة بتصنيف ائتماني جيد من المؤسسات العالمية، وقاعدة رأسمالية كبيرة تعطيها الإمكانية للدخول في عمليات تمويل كبيرة والمساهمة في شركات قائمة أو مشاريع جديدة من الحجم الكبير.

وخلال السنوات الأخيرة امتازت المؤسسة بقدرتها على تنويع محفظتها الاستثمارية، مستفيدة من توجّه الدول الخليجية نحو تطوير قوانينها وتشريعاتها الهادفة إلى تحرير مختلف القطاعات الاقتصادية وإزالة القيود والحواجز الجمركية وتفعيل مشاريع الخصخصة وتنمية وتشجيع الاستثمار. فبعد أن لعبت دوراً أساسياً في إطلاق العديد من المشاريع الجديدة، كثّفت "الخليج للاستثمار" عمليات الاستثمار المباشر في مشاريع قائمة بالاشتراك مع القطاع الخاص من خلال تملّكها حصصاً رئيسية فيها. ففي العام 2003 ارتفعت الاستثمارات المباشرة ومساهمات المؤسسة في شركات تابعة أو قائمة إلى 35 مشروعاً في قطاعات الصناعة والزراعة والخدمات والاتصالات، وبلغت قيمتها 282,3 مليون دولار، وبلغت أرباح المؤسسة منها 26 مليوناً.

وخلال العام 2004 ساهمت المؤسسة في عدد من مشاريع القطاع الخاص الخليجي، إذ اشترت 25 في المئة من رأس مال شركة كابلات جدّه في السعودية، ونسبة مماثلة من الشركة العمانية للألياف البصرية، إضافة إلى 20 في المئة من رأس مال شركة عمان للبوليبرولين. من جهة أخرى ساهمت مؤسسة الخليج للاستثمار في مجموعة من المشاريع الجديدة، ففازت بمناقصة لإنشاء محطة عزل لتوليد الكهرباء في البحرين بالمشاركة مع شركة "تراكتابل" البلجيكية، ووقّعت اتفاقاً مع مجموعة من المساهمين الإماراتيين والكويتيين لإطلاق مصنع للـ"الستانلس ستيل" في دولة الإمارات؛ كما اتفقت المؤسسة مع الشركة الوطنية للاتصالات الكويتية على تملّك حصة 20 في المئة من رأس مال الشركة الجديدة التي تمّ إنشاؤها لتقديم خدمة الهاتف النقّال في الجزائر، تحت مُسمى "الوطنية للاتصالات الجزائر". وفي العام 2003 شاركت المؤسسة مع Delta Singular في تأسيس شركة خاصة في دبي متخصصة في كل عمليات بطاقات الائتمان من إصدار وتشغيل وتقاص.

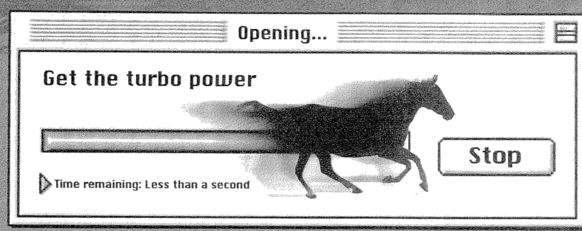

الرئيس التنفيذي هشام عبدالله الرزوقي

هذه الزيادة في حجم الاستثمارات المتنوعة والتي بلغت أكثر من مليارَي دولار، أدت إلى زيادة في الأرباح التي بلغت نهاية العام 2004 لتصل إلى 135,4 مليون دولار، كما أن ممارسة المؤسسة لدور المطوّر للمشاريع أو تملكها حصة مؤثرة فيها، يمكنها من لعب دور أساسي في توجيه وإدارة المشروع وبالتالي المساهمة بفعالية في تعزيز دور القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي، وهي تملك القدرة على تنمية وتطوير استثماراتها في ظل تمتعها بقاعدة رأسمالية كبيرة وتصنيف ائتماني يسهلان حصولها على مصادر التمويل اللازمة للتوسّع.

ولا يقتصر نشاط المؤسسة فقط على الاستثمارات المباشرة بل يتعداه إلى الأسواق المالية الإقليمية والعالمية، من جهة لإدارة محافظ الأصول الخاصة بالشركة ومن جهة أخرى لإدارة محافظ الغير من خلال تنويع الخدمات المالية والاستشارية التي تقدمها للمستثمرين، وبالتالي تنمية النشاطات المدرة للرسوم. وينصب تركيز المؤسسة على الأسهم والسندات الخليجية، والمنتجات الاستثمارية الدولية التي تصممها بالتعاون مع بيوتات الاستثمار العالمية، كما تركّز على تسويق وبيع منتجاتها الاستثمارية الخاصة من خلال مجموعة من الصناديق العائدة لها، وتلك العائدة لمؤسسات عالمية والتي تُدار وفقاً لستراتيجية الهندسة المفتوحة لتنويع الخيارات وتخفيض المخاطر.

إلى ذلك تلعب المؤسسة دوراً فعالاً في تقديم المشورة المالية للحكومات وللقطاع الخاص وخدمة للاقتصادات الخليجية، مستفيدة من خُبراتها الاستثمارية وقدرتها على دراسة أداء الأسواق خصوصاً الخليجية منها، بالاعتماد على مؤشرات خاصة بالمؤسسة تعكس أداء أسواق الأسهم في دول مجلس التعاون الخليجي.

ويُتوقع أن تواصل "الخليج للاستثمار" التوسّع في عمليات التمويل والاستثمار في منطقة الخليج للاستفادة من مناخ الانفتاح الاقتصادي والإنفاق الكبير الحاصل على مشاريع جديدة لاسيما في مجالات البنية التحتية والصناعات البتروكيميائية، مرتكزة على قاعدتها الرأسمالية الكبيرة وقدرتها على الوصول إلى مصادر تمويل طويلة الأجل وبأسعار تنافسية. ■



حرية وصول عالية السرعة وبصورة غير مسبوقة

نقدم



خدمة الخط المشترك الرقمي اللاامتزامن

فرصة... امسح واربح المئات من أجهزة المودم المجانية!!

- سرعة تحميل عالية
- الدخول مباشرة دون معاناة الانتظار
- إبق على إتصال على مدار الساعة
- خط هاتفي واحد للمحادثات والإنترنت في نفس الوقت

اتصل بالرقم ١٣١٣ للحصول على إتصال الإنترنت السريع الذي ينال اعجابك.

	السرعة [illegible]	رسوم التركيب ر.ع	الإيجار الشهري لخط المشترك الرقمي اللاامتزامن [illegible]	رسوم الإستخدام GB	سقف التعرفة ر.ع
خط المشترك الرقمي اللاامتزامن المنزلي	٣٨٤/١٢٨	٢٥,٠٠٠	١٢,٠٠٠	١	٣٩,٠٠٠
خط المشترك الرقمي اللاامتزامن التجاري	١٠٢٤/١٢٨	٢٥,٠٠٠	١٢٠,٠٠٠	١	حسب الإستخدام
خط المشترك الرقمي اللاامتزامن لمقاهي الانترنت	١٠٢٤/١٢٨	٢٥,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	١	٢٥٠,٠٠٠
خط المشترك الرقمي اللاامتزامن للمدارس الحكومية	٥١٢/١٢٨	٢٥,٠٠٠	٢٠,٠٠٠	غير محدود	٢٠,٠٠٠
خط المشترك الرقمي اللاامتزامن للترقيه من خدمة عمان انترنت		١٥,٠٠٠			
الترقيه من خدمة ISDN		١٠,٠٠٠			



الشركة العمانية للاتصالات
www.omantel.net.om

IMPACT

شركة مشاريع الكويت

تصدّرت شركة مشاريع الكويت لائحة شركات القطاع الخاص المالية والاستثمارية العربية، من حيث الموجودات، وهذا يعكس كونها واحدة من أكبر الشركات المتنوعة الأنشطة على مستوى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ويصل مجموع الأصول التي تديرها أو تسيطر عليها إلى نحو 10 مليارات دولار وتضم محفظتها الاستثمارية 70 شركة موزّعة على قطاعات الخدمات والمال والمصارف والإعلام والاتصالات والصناعة والعقار.



الرئيس التنفيذي فيصل العيار

توظّف الشركة ما يزيد على 10 آلاف شخص في مختلف أنشطتها المنتشرة في 16 دولة في العالم، كما أن أسهمها هي الأكثر تداولاً في سوق الكويت للأوراق المالية. وتمتلك حصصاً رئيسية بشكل مباشر وغير مباشر في ثماني شركات مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية فضلاً عن حصص مؤثرة في 42 شركة أخرى.

إن التنوع القطاعي والجغرافي أعطى لـ"مشاريع الكويت" القدرة على تنويع مصادر الإيرادات وبناء قاعدة ثابتة للأرباح والتدفقات النقدية. وقد ظهر ذلك جلياً في النتائج المالية للعام 2003 حيث وصلت أرباح الشركة إلى نحو 62 مليون دولار بزيادة 182 في المئة عن العام السابق. كما أن تنوع الاستثمارات وتوزعها على بلدان عديدة في المنطقة، يعزّز قدرتها على الاستفادة من التطورات الإيجابية الحاصلة من ناحية تسارع الإصلاح الاقتصادي والانفتاح وارتفاع أسعار النفط وتحسّن مناخ الاستثمار. وتشير توقعات الشركة إلى أن معدل النمو السنوي في الأرباح سيتراوح خلال السنوات الخمس المقبلة بين 20 و25 في المئة خصوصاً في ظل قدرة الشركات الرئيسية في المجموعة على تحقيق الأرباح والعوائد.

وتقوم ستراتيجية الشركة على محورين أساسيين: الأول التركيز على قطاعات رئيسية هي القطاع المالي بما يشمله من مصارف وإدارة أموال وتأمين، وقطاع الإعلام وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات. أما المحور الثاني فهو التوسّع الإقليمي والذي يتجلى واضحاً في عمل الشركة الأم حيث أن استثماراتها موزّعة على بلدان عدة في المنطقة. ومن جهة أخرى فإن الشركات الأساسية التابعة لـ"مشاريع الكويت"، تعمل وفق المفهوم نفسه فـ"الوطنية للاتصالات" توسّعت إلى العراق وتونس والجزائر، وشركة العقارات المتحدة تستثمر في: مصر، لبنان، الإمارات العربية المتحدة والبحرين، وبنك الخليج المتحد يستثمر في الأردن وتونس والجزائر.

وفي خطوة لتوسيع نشاطها في القطاعين العقاري والسياحي حصل مؤخراً اتفاق تعاون بين المجموعة ومجموعة لبنانية لتطوير مشروعين عقاريين في لبنان الأول عبارة عن فندق والآخر هو مجمّع تجاري سيكون حجم الاستثمار فيهما بحدود 250 مليون دولار. وتسعى الشركة إلى الاستفادة من مشاريع الخصخصة المطروحة في الكويت للتوسّع في قطاع البنية التحتية. وفي القطاع الإعلامي كثّفت الشركة التحضيرات اللازمة لعرض أسهم شركة شوتايم- التابعة للمجموعة- للاكتتاب العام، تمهيداً لإدراجها في إحدى الأسواق المالية وإعادة هيكلة رأسمالها؛ كما وتستمر شركات المجموعة في تنفيذ مشروعات جديدة والمنافسة على الفوز بفرص استثمارية واعدة، فعلى سبيل المثال تزمع شركة العقارات المتحدة بناء مركز للتجارة والأعمال مجاور لبرجي الشهيد والمدينة في الكويت بمساحة 5 آلاف متر مربّع تقريباً ، كما فازت هذه الشركة بمشروع المستودعات الجمركية ومنفذ العبدلي. من جهة أخرى، تنوي المجموعة إدراج شركة "سدافكو" في سوق المال السعودي. وتقدّم عدد من شركات المجموعة للمنافسة على تطوير جزيرة فيلكا بطريقة BOT. ■

مؤسسة الخليج للإستثمار تعمل لإثراء فرص الإستثمار وتعزيز دور القطاع الخاص في المنطقة

تقدم مؤسسة الخليج للاستثمار، وعلى مدى عشرون عاما، خدمات مالية ومنتجات إستثماريه متنوعة لعملائها في القطاعين العام والخاص، تدعمها في ذلك قدراتها المالية القوية وأدائها المتميز.

وتهدف المؤسسة لأن تكون الشريك المفضل للمستثمرين المهتمين بمنطقة الخليج والراغبين في المشاركة في الفرص الهائلة التي توفرها الاقتصاديات الخليجية للإستثمار في قطاعات الكهرباء والماء، وقطاعات الصناعة التحويلية والخدمات.

كما تقدم المؤسسة، من خلال أجهزتها الفنية والاستثمارية المتخصصة، خدمات إدارة الأصول لعملائها المهتمين بالأسواق الرأسمالية الخليجية بفرصها الواعدة، وتوفر أيضا للمستثمر الخليجي إمكانية الاستثمار في الأسواق الرأسمالية العالمية من خلال تعاون المؤسسة مع بيوت الاستثمار العالمية المرموقة.

إن مؤسسة الخليج للاستثمار تملكها بالتساوي الدول الست أعضاء مجلس التعاون الخليجي وهى: دولة الإمارات العربية المتحدة، مملكة البحرين، المملكة العربية السعودية، سلطنة عُمان، دولة قطر ودولة الكويت.



الشرق، شارع جابر المبارك، ص. ب. ٣٤٠٢ الصفاة، ١٣٠٣٥ دوله الكويت
هاتف: ٢٢٢٥٠٠٠٠(٩٦٥+) / فاكس: ٢٢٤٤٨٨٩٤(٩٦٥+)
البريد الإلكترونى: gic@gic.com.kw
إنترنت: www.gulfinvestmentcorp.com

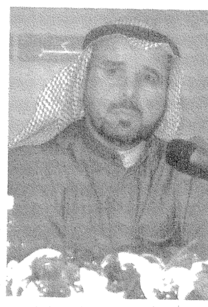
شركة دار الإستثمار

تعدّ شركة دار الإستثمار في طليعة الشركات الإستثمارية في الكويت التقليدية والإسلامية على الرغم من اقتصار نشاطها على الاستثمار الإسلامي.

وتدير الشركة أصولاً بشكل مباشر أو غير مباشر تزيد قيمتها على 2,4 مليار دولار. وجديد الشركة أنها باتت "أماً" لعدد كبير من الشركات وصل إلى 12 شركة، ويقول رئيس مجلس الإدارة **عدنان المسلم** إن نتائج إنشاء الشركات ضاعفت قيمة الشركة الأم وقيمة أسهمها مؤكداً توجّه الدار نحو المزيد من التركيز والتخصص بحيث تعطى كل مهمة للجهة المختصة بها والقادرة على الإبداع فيها. ومن أبرز الشركات التابعة حالياً: الدار الأولى للتجارة، الدار للنقل والتأجير، الدار لإدارة الأصول، الدار للخدمات المالية، الدار الوطنية للخدمات العقارية، الكويت والرافدين القابضة، الدار العالمية للتحصيل، الدار للإجارة والتمويل، منافع العقارية، مشاعر للتجارة والمقاولات، الراية الكويتية العقارية، دار الفحيحيل للدراسات، الدار الإقليمية للتجارة والأعمال الإنشائية والدار العقارية العالمية.

وكانت الشركة قد أنجزت مؤخراً الاكتتاب الخاص بشركة "الدار الأولى" برأس مال 170 مليون دولار، وستقوم الدار الأولى بنشاط في التطوير العقاري استهلالاً بمشروع عملاق هو مشروع خباري الفحيحيل الذي يعدّ بمثابة مدينة مصغرة تضمّ المرافق والخدمات كافة من خلال تملّكها بالكامل لشركة أخرى جديدة هي شركة درة الدار العقارية القائمة حالياً على تنفيذ هذا المشروع الذي يُبنى على أرض مساحتها 232 ألف متر مربع. وتبلغ تكلفة المشروع نحو 455 مليون دولار بما في ذلك تكلفة الأرض، وسيموّل من مصادر عدة منها الإقتراض وإصدار الأسهم فضلاً عن الشركاء الستراتيجيين.

إلى ذلك، قامت شركة الدار مؤخراً بشراء شركة تصنيف وتحصيل الأموال التي ستُدرج في البورصة. وتعمل تلك الشركة في التصنيف الائتماني بالتعاون مع شركة أكرا، الذراع الآسيوية لشركة موديز العالمية، كما تشمل أنشطة الشركة تحصيل وشراء الديون التجارية وتطوير البيانات المالية وتصنيف ملاءة وجدارة العملاء الائتمانية فضلاً عن تقييم الأسهم والسندات وأدوات الدين والاستثمار الأخرى.


رئيس مجلس الإدارة عدنان المسلم

وقبَيل شراء شركة التحصيل والتصنيف نهاية 2004 كانت الدار أنجزت خلال ذلك العام شراء حصة ستراتيجية في شركة المال للاستثمار التي حوّلتها إلى الدار للتمويل التي تبلغ أصولها نحو 70 مليون دولار.

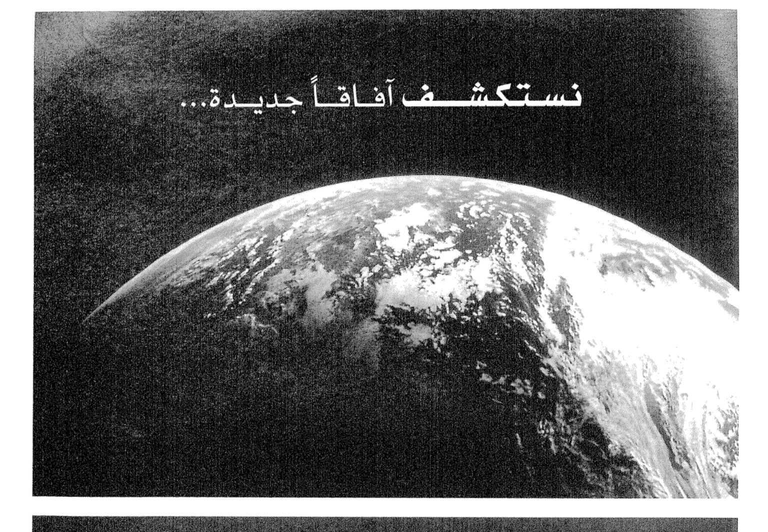
وشركة دار الإستثمار الناشطة في التمويل كما في الاستثمار تخطط لعدد من المشاريع الضخمة أبرزها مشروع عقاري في دبي بعدما اشترت الدار "قارة آسيا" في مشروع جزر العالم وهي قامت بإدارة عملية الشراء لصالحها ونيابة عن مساهمين آخرين، علماً بأن التكلفة بلغت 310 ملايين دولار.

ومن الشركات التي أطلقتها الدار، شركة الدار لإدارة الأصول الاستثمارية (أدام) والتي أنيطت بها إدارة 3 صناديق هي: الدار العقاري، الدار للأوراق المالية، والدار الاستثماري. وحقّق الأول منذ بدء نشاطه في شباط/ فبراير 2003 نحو 25 في المئة.

وتستثمر أموال هذه الصناديق في فرص عقارية وأوراق مالية وأدوات نقدية في الكويت وخارجها وفق أحكام الشريعة، وتصل رؤوس أموال الصناديق الثلاثة في حدّها الأقصى إلى نصف مليار دولار وهي تتّسم بمرونة إمكانية الاسترداد أو الاشتراك بصورة شهرية فضلاً عن كونها مفتوحة أمام جميع فئات المستثمرين وجنسياتهم داخل الكويت وخارجها.

وفي موازاة التوسّع الأفقي والعمودي، زادت موجودات الشركة بنسبة 70 في المئة خلال 2004، كما ارتفعت حقوق المساهمين فيها بنسبة 61 في المئة إلى 370 مليون دولار، علماً بأن القيمة السوقية للشركة بلغت خلال كانون الثاني/يناير الماضي نحو مليار دولار.

وشهد العام الماضي ارتفاع أرباح الشركة بنسبة 120 في المئة خلال العام الماضي لتصل خلال الأشهر التسعة الأولى منه إلى نحو 77 مليون دولار مقابل 35 مليوناً فقط للفترة المماثلة من العام 2003. ■



شركة مشاريع الكويت هي إحدى الشركات القابضة الرائدة والمتنوعة الأنشطة على مستوى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ويزيد مجموع الأصول التي تتولى إدارتها أو تحت سيطرتها عن ١٠ بليون دولار أمريكي.

وإضافة إلى كونها طاقة إقليمية رئيسية في قطاعات الخدمات المالية والاعلام والاتصالات، تعزز شركة مشاريع الكويت مركزها بحضورها القوي ومصالحها الواسعة في قطاعي العقار والصناعة، محققة سجل أداء حافل بالنجاحات من حيث بناء قاعدة متينة لمصادر أرباح مستديمة وتنمية القيمة الحقيقية المتأصلة في مختلف شركات محفظتها.

وتنفرد شركة مشاريع الكويت بفريق إدارة استثنائي القدرات والمواهب والمهارات، ورؤية مستقبلية صائبة واضحة الاتجاه، وهي مزايا تهيئ لها وضعاً مثالياً يكفل استمرار تقدم ونجاح مختلف مصالحها واسعة الانتشار، حيثما تواجدت.

شركة مشاريع الكويت (القابضة)
KUWAIT PROJECTS CO. (HOLDING)

شركة مشاريع الكويت (القابضة)
ص. ب : ٢٣٩٨٢، الصفاة – ١٣١٠٠، الكويت
هاتف : ٨٨٥ ٨٠٥ ٩٦٥+، فاكس : ٥٧٩٠ ٢٤٣ ٩٦٥+
www.kipcogp.com

الشركة العربية للإستثمار



رئيس مجلس الإدارة محمد سليمان الجاسر

تمتاز الشركة العربية للاستثمار بكونها مملوكة من حكومات 17 دولة عربية، ما ساعدها على تنويع استثماراتها قطاعياً وجغرافياً. وحتى نهاية الفصل الثالث من العام 2004 بلغت أرباح الشركة 40 مليون دولار، كما ارتفع إجمالي حقوق المساهمين إلى 553 مليوناً والأصول إلى 2,53 مليار دولار.

وركزت الشركة جهودها في العامين الأخيرين على متابعة أوضاع المشاريع القائمة وإعادة تأهيل محفظتها الاستثمارية وتعبئة الموارد لتمويل نشاطها الاستثماري. فمع نهاية العام 2003 بلغ عدد مشاريع المحفظة الاستثمارية 39 مشروعاً أو شركة تمكّن 27 منها من تحقيق أرباح، وتوزّعت جغرافياً على 13 دولة عربية وقطاعياً على 19 مشروعاً خدماتياً و13 مشروعاً صناعياً و7 مشاريع زراعية. وبلغت مساهمات الشركة في هذه المشاريع نحو 242 مليون دولار، وبلغت أرباح الشركة منها 4,45 ملايين دولار. وتتّجه الشركة العربية للاستثمار لتدشين ثلاثة مشروعات استثمارية جديدة هي: شركة المنصورة للأسمدة في مصر تساهم فيها الشركة بنسبة 10 في المئة، وشركة إسمنت بربر في السودان (تساهم فيها بنسبة 15 في المئة)، إضافة إلى ضخّ 16,5 مليون درهم مغربي في الشركة السعودية المغربية للاستثمار الإنمائي.

ولا يقتصر التنوّع فقط على محفظة الشركة الاستثمارية بل يتعداه إلى نشاطات الشركة الأساسية الأخرى، فهي تمارس نشاطاً مصرفياً مهماً، عبر فرعها في مملكة البحرين والذي يعمل كوحدة مصرفية خارجية. ويهدف النشاط المصرفي إلى توظيف فوائضها المالية وتعزيز قدرتها على الاستثمار في المشاريع، إضافة إلى تمويل عمليات التبادل التجاري بين الدول العربية، وإدارة المحافظ الاستثمارية إضافة إلى الخدمات المصرفية الإسلامية.

ويمكن القول أن طبيعة الشركة وقاعدتها الرأسمالية والخبرة التي اكتسبتها من خلال استثماراتها المباشرة في معظم أسواق المنطقة، تعطي "العربية للاستثمار" أرضية قوية للتوسّع وتنويع أنشطتها مستفيدة في ذلك من التغيرات المترتبة على برامج الإصلاح. ■

الشركة الأهلية للإستثمار





رئيس مجلس الإدارة عبد السلام العوضي

مثّل العام 2003 مرحلة جديدة بالنسبة للشركة الأهلية للاستثمار سواء على المستوى الإداري بوجود مجلس إدارة جديد أو على مستوى المركز المالي بتضاعف حجم حقوق المساهمين والأصول بواقع أربع مرات بعد قيام الأهلية للاستثمار بتملّك كامل أسهم الشركة الخليجية الدولية للاستثمار (غلف إنفست) ومن ثم طرح 75 في المئة منها في اكتتاب خاص وإدراجها في سوق الكويت للأوراق المالية. وقد نتج عن هذه الصفقة تحقيق الأهلية للاستثمار أرباحاً استثنائية بنحو 21 مليون دينار كويتي، شكلت ما نسبته نحو 45,5 في المئة من إجمالي إيرادات الشركة وساهمت بالتالي مساهمة أساسية في تصدّر الأهلية للاستثمار، ترتيب الشركات الاستثمارية والمالية العربية للعام 2003، من حيث صافي الأرباح.

وتستعدّ الأهلية للاستثمار حالياً، لقطف ثمار إعادة الهيكلة الشاملة التي استهدفت تعزيز التواجد الإقليمي وطرح أدوات ومنتجات استثمارية جديدة. فمحفظة الاستثمارات المباشرة تتميز بتنوعها الجغرافي والقطاعي وتضمّ 14 شركة. وتقوم سياسة الشركة على تملّك نسب كبيرة في مشاريع أو شركات قائمة والاستثمار في مشاريع جديدة.

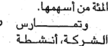
وشهدت الفترة الأخيرة نشاطاً ملحوظاً للشركة على المستويين المحلي والإقليمي، إذ أتمت صفقة عقارية في الكويت بقيمة تتجاوز 116 مليون دينار كويتي حيث اشترت بالتعاون مع "غلف إنفست" مشروع "لآلئ الكويت" الذي يهدف إلى تطوير وبناء الأراضي المحيطة بمنطقة الخيران لتكون بمثابة مدينة سكنية متكاملة تشمل كافة المرافق التجارية والخدماتية. وأنجزت مع شركة "غلف إنفست" و"شعاع كابيتال" صفقة شراء 5,7 في المئة من شركة "إعمار" في دبي. كما قامت ببيع شركة تصنيف وتحصيل الأموال لشركة دار الاستثمار، وشاركت بإنشاء بعض الشركات المحلية، وعملت على زيادة الطاقة الإنتاجية لشركات صناعية تابعة هي "شركة الشعيبة للصناعات الورقية" و"الشركة الأهلية للمشاريع الصناعية". وفي إطار توسّعها في الدول العربية، قامت الأهلية بتأسيس شركة جديدة لمشروع أبراج بيروت تمتلك فيها ما نسبته 20 في المئة من رأس المال، إضافة إلى شراء أرض مرسى دبي التي تقع في منطقة تجارية حيوية، وذلك بهدف بناء برج من ثلاثين طابقاً.

أما قطاع إدارة المحافظ والأصول، فعلى الرغم من أن التوجّه الأساسي للشركة يقوم على الاستثمار في الأسواق المحلية من خلال صندوقَي الشروق والهدى الإسلامي، فان تملّك الأهلية لشركة "غلف إنفست"، أدى إلى زيادة كبيرة في الاستثمارات في الأسواق الدولية، التي أصبحت تحوز على نحو 50 في المئة من إجمالي المحفظة. ■

الشركة الكويتية للاستثمار


رئيس مجلس الإدارة بدر ناصر السبيعي

يعود تاريخ تأسيس الشركة الكويتية للاستثمار إلى العام 1961 وهي أول شركة استثمارية أنشئت في الكويت. وتبلغ القيمة السوقية للشركة نحو 183 مليون دينار. وتمتلك الهيئة العامة للاستثمار الحكومية نحو 77 في المئة من أسهمها.



وتمارس الشركة أنشطة متنوّعة تشمل الاستثمار في الأسهم والعقار والصناديق والاستثمارات المباشرة في الكويت والخارج. وتقدّم مجموعة متنوّعة من الخدمات المالية والاستثمارية مثل إدارة الأصول، وإنشاء الصناديق، والخدمات المصرفية الخاصة، وخدمات الاستشارات للأفراد والشركات والحكومات وغيرها من الخدمات. وهي الشركة المالية الوحيدة في الكويت التي يحق لها استقبال الودائع.

ومع كونها أول شركة كويتية بدأت بتأسيس صناديق الاستثمار، تشهد الشركة نشاطاً ملحوظاً في هذا المجال حيث تدير حالياً صناديق عدة منها "الكويت الاستثماري" و"الرائد للاستثمار" و"أثير للاتصالات"، كما أسّست خلال العام 2004 صندوقي الأسهم الأوروبية والمستثمر العربي، ويلاحظ حرص الشركة على التعاون مع الشركات الاستثمارية الإسلامية حيث سوّقت نسبة من أسهم الشركة الدولية للإجارة قبل إدراجها بالإضافة إلى مشاركتها في تسويق أدوات تمويلية لمرفأ البحرين ومنتجع العرين في البحرين أيضاً وكذلك تأسيس شركة "صكوك العقارية" وشركة "النوايا" لإقامة مشروع عقاري في سلطنة عُمان.

إضافة إلى ذلك، تعمل الشركة الكويتية للاستثمار على إنشاء مشروع نظام للتداول الإلكتروني محلياً وعربياً وعالمياً. وقد شرعت الشركة بتوفير متطلبات إطلاق الخدمة لعملائها في أسواق الكويت والسعودية والولايات المتحدة الأميركية على أن يعمّم هذا النظام على الأسواق العربية لاحقاً. ■

شركة بيان للإستثمار


رئيس مجلس الإدارة فيصل المطوّع

تجلّت إعادة هيكلة السياسة الاستثمارية لشركة بيان للاستثمار نمواً وتنويعاً في أنشطتها، حيث تمّ إطلاق العديد من الشركات مثل شركة "تشكيل للدعاية والإعلام" و"شركة الروضتين للخدمات البترولية والكهربائية" و"شركة السنابل القابضة" التي تغيّر اسمها أخيراً إلى "أركان القابضة" المتخصصة في الأنشطة الاستثمارية الصناعية والتي ستتولى تشغيل مصنعين أحدهما مصنع مادة "الفريت" المستخدمة في صناعة السيراميك في جمهورية مصر العربية والآخر مصنع الطابوق العازل في دولة الكويت.

و تنوي الشركة زيادة نشاطها العقاري في الكويت ودول مجلس التعاون الخليجي عبر شركتها العقارية التابعة "شركة بيان الدولية للخدمات العقارية"، كما تنوي الشركة طرح صندوق عقاري يُعنى بتطوير وبناء وحدات سكنية للمغتربين الأردنيين العاملين في الخليج.

ويقول رئيس مجلس الإدارة **فيصل المطوع** إن التوجه نحو الاستثمار المباشر وتبني سياسة زيادة الدخل المتأتي من الرسوم والعمولات سيمثّلان رادفاً إضافياً لنشاطات الشركة المستقبلية، حيث أتمّت الشركة بنجاح طرح صندوقين استثماريين محليين هما صندوق "آفاق للمشتقات المستقبلية" والذي يُعنى بالاستثمار في الأدوات والمشتقات المالية غير التقليدية في سوق الكويت للأوراق المالية، و"صندوق الإعمار والاستثمار" والذي طرحته الشركة بالتعاون مع شركة الخرسانة الخلوية والمختص بالاستثمار في السوق العقارية المحلية.

إضافة إلى ذلك، تعمل الشركة على إطلاق صندوق تحوط دولي هو International Hedge Fund من البحرين بالتعاون مع شركة غولدمان ساكس Goldman Sachs.

وقد حقّقت الشركة قفزة نوعية في نتائجها خلال العام 2004 فوصلت أرباحها إلى نحو 113,7 مليون دولار، وذلك بفضل الاستثمارات التي اختارتها وانخرطت فيها لا سيما في قطاع الأسهم عموماً وأسهم الشركات التي حققت أداءً ممتازاً. ■

شركة الإستثمارات الوطنية الكويتية

إذا كان العام 2003 عام الأرباح الضخمة في شركة الاستثمارات الوطنية، فإن العام 2004 شهد نضجاً في أداء الشركة. وتمثّل هذا النضج في طرح العديد من المنتجات والأدوات المالية والشركات في الكويت وخارجها في عدد من القطاعات الستراتيجية.

ومن المحطات البارزة في مسيرة توسّع الشركة العائدة ملكيتها بشكل أساسي لمجموعة الخرافي والتي تدير أصولاً قيمتها نحو 3,5 مليارات دولار، ما يلي:

- **تأسيس الشركة الكويتية الأردنية القابضة** برأس مال 115 مليون دولار (مدفوع منه نسبة 50 في المئة) وبلغت نسبة المساهمة الكويتية أكثر من 90 في المئة. وفي مقدّم تلك المساهمات حصة الاستثمارات الوطنية.

- **الشركة الصينية - الكويتية القابضة**: يبلغ رأس مالها المبدئي نحو 200 مليون دولار، وتأتي هذه الشركة بعد الزيارة التي قام بها رئيس مجلس الوزراء الكويتي الشيخ **صباح الأحمد الصباح**، خلال الصيف الماضي، إلى عدد من دول شرق آسيا، والصين في مقدمها. ويجري حالياً جمع الاكتتابات لهذه الشركة التي حُدّدت لها أهداف أولية تتمثّل في فتح الصين الرحبة أمام الاستثمارات الكويتية.

- شركة "بوابة الكويت" القابضة: شرعت الشركة بدرس فرص إضافية لمجموعة الخرافي في مصر التي لا تقل فيها استثمارات المجموعة عن 4 مليارات جنيه. وبما أن قطاع البتروكيميائيات من القطاعات الواعدة عالمياً فإن "بوابة الكويت" تدرس إقامة مصنعين للسماد في مصر، علماً أن رأس مال الشركة يبلغ 165 مليون دولار.

- **شركة صناعات بوبيان الدولية القابضة**: نجحت شركة الاستثمارات الوطنية في إدارة الاكتتاب الخاص بشركة بوبيان الدولية القابضة حيث قامت بدور متعهّد ومدير الإصدار لمبلغ 100 مليون دولار. وهذه الشركة تأسست بالتحالف مع شركة بوبيان للبتروكيميائيات


ناصر الخرافي


أسعد البنوان

الكويتية (أبرز المساهمين فيها مجموعة شركات علي الغانم وأولاده). وهذا التحالف في "بوبيان القابضة" يهدف إلى زيادة حقوق المساهمين عن طريق تعظيم العائدات من استثمارات في محفظة جغرافيا قطاعات صناعية عديدة في أوروبا وأميركا وشمال أفريقيا والخليج العربي، والبتروكيميائيات في مقدّم الأهداف المطلوب الاستثمار فيها.

وعلى صعيد صناديق الاستثمار، تتمثل ابرز محطات التوسّع في صندوق "زاجل" للخدمات والاتصالات، وصندوق "الوطنية للتحوط"، وصندوق الدارج الاستثماري الإسلامي.

وتحضّر الشركة للعام 2005 عدداً من المنتجات والأدوات المالية الجديدة. فبعد فورة العام 2003 ونضج العام 2004، تأتي مرحلة جديدة يستمر فيها القطاف مواكباً التوسّع في طرح أدوات استثمارية مبتكرة.

والحديث عن شركة الاستثمارات الوطنية لا يعدو كونه أحد أوجه الحديث عن استثمارات مجموعة الخرافي العالمية المترامية الأطراف في العالم العربي وبعض الدول الأوروبية والأفريقية والآسيوية، فضلاً عن السوق الأميركية. وقد يندر وجود مجموعة عربية نوّعت استثماراتها قطاعياً في السياحة والصناعة والخدمات والمعلوماتية والكمبيوتر والاستثمارات المالية والاتصالات، كما هي مجموعة الخرافي.

فقد أسست مجموعة شركات الخرافي وعلى رأسها "الاستثمارات الوطنية" شركة مرسى علم القابضة برأس مال 51 مليون دولار لأغراض إدارة وتطوير مجموعة مشاريع سياحية وخدماتية في منطقة مرسى علم المصرية.

وتمتلك مجموعة الخرافي في تلك المنطقة استثمارات ضخمة في مطار جديد ومارينا. وهذه الاستثمارات مدعومة من الحكومة المصرية لجعل مرسى علم منطقة جذب سياحي لا تقل أهمية عن شرم الشيخ التي باتت مقصداً عالمياً. ■





Issue 302 / Year 26 / February 2005
شباط / فبراير 2005 / السنة السادسة والعشرون / العدد 302

بيت الاستثمار العالمي "جلوبل"

التوسع والتنويع

Global
بيت الاستثمار العالمي
Global Investment House

مهى الغنيم:

فرص لا تتكرر في قطاعي العقار والأسهم

بدأ بيت الاستثمار العالمي -جلوبل- يقطف ثمار ستراتيجية التوسّع الإقليمي والتنويع في الخدمات والمنتجات؛ حيث تمّ تأسيس العديد من الشركات في قطاعات ودول مختلفة، وكان آخر المشاريع الجديدة شركة مدينة الأعمال الكويتية القابضة، وفي قطاع الرعاية الصحية شركة الرازي القابضة.

كما لعبت "جلوبل" دوراً حيوياً في قطاع الخدمات والاستشارات المالية، وإصدار سندات، وإدارة الإصدارات الأولية المحلية، ونشر التقارير والأبحاث التي تتناول أداء القطاعين العام والخاص في دول مجلس التعاون الخليجي، إضافة إلى إدارة صناديق استثمارية محلية برأس مال يفوق 628 مليون دينار كويتي، فضلاً عن صناديق عالمية تغطي قطاعات استثمارية متنوّعة حققت منذ تأسيسها أداء متميّزاً.

وجاءت النتائج المالية للعام 2004 لتؤكّد صوابية الستراتيجية المعتمدة، إذ ارتفعت الأصول التي تديرها "جلوبل" إلى أكثر من مليار دينار كويتي؛ كما حققت أرباحاً صافية بلغت 21,3 مليون دينار (نحو 72 مليون دولار) جاء أكثرها (55 في المئة) من إيرادات لا تتضمن مخاطر رأس المال بل عبارة عن أتعاب إدارة واكتتاب واستشارات.

عن رؤية "جلوبل" المستقبلية لمناخ الاستثمار في منطقة الخليج، تحدّثت نائب الرئيس والعضو المنتدب في بيت الاستثمار العالمي مهى الغنيم فأكدت الاستمرار في النهج التوسّعي الذي اعتمدته الشركة على المستويين القطاعي والجغرافي، ورأت أن الأحداث والمتغيرات العالمية، رغم تداعياتها، كان لها تأثير إيجابي على بيئة الاستثمار في العالم وفي الخليج. وقالت أن الاستثمار في قطاعي العقار والأسهم هو الأفضل في العام الحالي.

وأكدت الغنيم في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال" أنه على الرغم من الانتعاش الذي شهدته الأسواق المالية في الخليج وفتح مجالات الاستثمار أمام المستثمرين العرب والأجانب، فلا تزال هذه الأسواق بحاجة إلى مزيد من القوانين والأنظمة لخلق مناخ مستقر للتعامل فيها ولتوفير المقومات التنظيمية لاستمرار النمو.

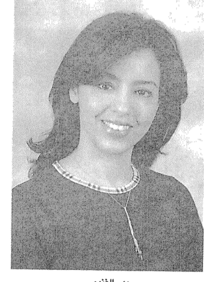
وهنا الحوار:



■ ما هي أهم المشاريع والنشاطات التي قامت بها الشركة خلال العام 2004؟ وما هي المجالات التي تنوون التوسع بها خلال العام 2005؟

□ من أهم مشاريع ونشاطات "جلوبل" في العام 2004، زيادة حجم الأصول التي تديرها وتأسيس شركات عدة في قطاعات مختلفة أهمها في قطاعي العقار والرعاية الصحية، وتعزيز ستراتيجية التوسع الجغرافي خاصة في منطقة الخليج العربي، إلى جانب طرح صناديق استثمار محلية وخليجية وعالمية مختلفة ومتنوعة.

على سبيل المثال، أسست "جلوبل" ثلاث شركات برأس مال إجمالي يبلغ 87 مليون دينار كويتي (293 مليون دولار أميركي) في قطاع العقار، وهي: شركة المزايا القابضة برأس مال 15 مليون دينار كويتي، شركة دبي الأولى القابضة برأس مال 20 مليون دينار، وشركة مدينة الأعمال الكويتية القابضة برأس مال 52 مليون دينار كويتي. وفي القطاع الصحي، أسسنا شركة الرازي القابضة برأس مال 50 مليون دينار (168 مليون دولار) للاستفادة من فرص الرعاية الصحية المتوفرة في دول المجلس.


مهى الغنيم

بالنسبة للعام 2005، تنوي "جلوبل" مواصلة ستراتيجية التوسع الجغرافي وخلق فرص استثمارية فريدة من نوعها في الأسواق الإقليمية والعالمية، فالأحداث والمتغيرات العالمية كان لها تأثيرها الإيجابي على بيئة الاستثمار في العالم، على الرغم من تداعيات بعضها كأحداث العراق؛ فسعر برميل النفط وصل خلال العام الماضي إلى مستويات قياسية، ما أدى إلى ازدياد معدلات الصرف على المشاريع الكبرى لدى حكومات المنطقة. وأنا أعتقد أن الاستثمار في قطاعي الأسهم والعقار في الأسواق المحلية والخليجية هو الأفضل خلال العام الحالي، وكذلك الاستثمار في الشركات العائلية التي تستعد للإدراج في السوق، إضافة إلى المشاريع التي تطرحها الحكومات الخليجية وفق نظام الـ BOT. وعموماً، هناك العديد من الفرص الجيدة التي قد لا تتكرر في قطاعي الأسهم والعقار محلياً وإقليمياً.

إنجازات وأرباح

■ ما هو تقييمكم لنتائج الشركة المالية خلال العام 2004؟

□ كان العام 2004 حافلاً بالإنجازات بالنسبة لشركتنا. وكان واضحاً النمو في الأصول التي تديرها الشركة والتي بلغت في نهاية كانون الأول / ديسمبر 2004 أكثر من مليار دينار كويتي. كما حققت الشركة أرباحاً صافية بلغت 21,3 مليون دينار كويتي (72 مليون دولار) أي بواقع 104 فلوس للسهم الواحد. وجاءت معظم هذه الأرباح من إيرادات لا تتضمن مخاطر رأس المال وهي أتعاب إدارة واكتتاب واستشارات وتمثل 55 في المئة من مجمل إيرادات العام، التي بلغت 29 مليون دينار كويتي (99 مليون دولار). وقد أوصى مجلس الإدارة للجمعية العمومية بتوزيع ما نسبته 70 في المئة أرباحاً نقدية، و10 في المئة أسهم منحة، وزيادة رأس المال بواقع 20 في المئة بسعر 100 فلس قيمة اسمية مضافاً إليها 500 فلس علاوة إصدار. والهدف الأساسي من زيادة رأس المال هو لأغراض توسعية في أنشطة الشركة.

التوسّع الإقليمي

■ تُطبّق "جلوبل" ستراتيجية للتوسع الإقليمي، ما هي ملامحها وآفاقها، وكيف تقيمون الخطوات التي تم تنفيذها حتى الآن؟ وهل ترون جدوى من التوسّع خارج السوق الكويتية؟

□ ترى "جلوبل" في منطقة الخليج سوقاً كبيرة وواعدة لذا وضعت نصب أعينها دخول هذه السوق بخطوات واثقة وواضحة. وتؤكد أنشطة الشركة خلال العامين الأخيرين التزامها بستراتيجية التوسّع الإقليمي خارج السوق الكويتية. فمدينة دبي، من وجهة نظرنا، تعتبر ساحة مشجعة للاستثمار الخليجي. إلا أن ذلك لا يعني إطلاقاً عدم جهوزية أسواق الخليج الأخرى لاستقبال المستثمرين.

ومن ملامح توسع "جلوبل" خليجياً، تأسيس شركة دبي الأولى القابضة في مملكة البحرين العام 2003، وأدرجت أسهمها في سوق البحرين للأوراق المالية في تشرين الأول / أكتوبر من العام 2004. إضافة إلى ذلك، قامت الشركة بتملك أسهم في العديد من الشركات الرائدة في المنطقة ومنها الشركة المتحدة

البيانات التاريخية لأسواق دول مجلس التعاون الخليجي

العام	عدد الصفقات (بالالف)	كمية الأسهم (مليون سهم)	قيمة الأسهم (مليار دولار)	القيمة السوقية (مليار دولار)	عدد الشركات المدرجة	أداء المؤشر %
البحرين						
2000	غير متوفر	420.3	0.24	6.6	39	-18.4
2004	15.8	335.8	0.46	13.5	46	30.2
الكويت						
2000	171.0	6,758.0	4.4	21.6	86	2.8
2004	1,056.9	33,543.7	51.8	75.2	125	11.9
عمان						
2000	غير متوفر	146.1	0.6	5.1	113	غير متوفر
2004	255.0	333.2	2.0	7.6	166	23.8
قطر						
2000	12.2	31.6	0.2	8.2	22	8.2
2004	290.3	316.6	6.4	40.4	30	64.5
الإمارات العربية المتحدة						
2000	6.6	24.0	0.1	11.0	27	غير متوفر
2004	299.3	6,069.3	18.2	82.3	53	88.4
السعودية						
2000	498.1	554.9	17.4	67.9	76	11.3
2004	13,319.5	10,298.0	473.0	305.9	73	84.9

المصدر: ابحاث "جلوبل" وأسواق الأوراق المالية المعنية



للتمويل وشركة شروق لخدمات الاستثمار اللتين تتخذان من سلطنة عُمان مقراً لهما؛ كما تملّكت حصة في بنك مسقط الدولي في البحرين، وشاركت مع بنك قطر الإسلامي في مصرف ماليزي. إلى غير ذلك من صفقات التملك.

وتعتزم "جلوبل" مواصلة هذه الستراتيجية التوسعية خلال العام 2005، نظراً لإقدام حكومات دول مجلس التعاون الخليجي على خصخصة شركات خدمات عامة ناجحة في مجال الاتصالات والبترول ومشتقاته، كشركات الاتصالات في كل من السعودية وقطر والإمارات. وهناك اتجاه لخصخصة المزيد من الشركات الحكومية خلال العام الجاري. كما نشطت حكومة الكويت ودول الخليج في طرح مشاريع عدة وفق نظام الـ BOT في قطاعات الصناعة والبنية التحتية والنقل والطاقة والسياحة؛ مثل مشاريع جزيرة فيلكا ومطار الكويت الدولي، ومنطقة العبدلي الحدودية، ما أعطى سوق الاستثمار دفعة نوعية قوية.

صناديق لكل الأسواق

■ **كيف تقيمون أداء صناديق "جلوبل" الاستثمارية؟ وما هو توزيعها القطاعي والجغرافي؟**

□ تنفرد "جلوبل" بتقديم مجموعة كبيرة ومتنوعة من الصناديق الاستثمارية، يمتاز معظمها بستراتيجيات فريدة ومبتكرة تتماشى مع احتياجات كافة العملاء. ونظراً لهذا التنوع، بإمكاننا تقديم محفظة من الصناديق الاستثمارية التي توفر أداء أفضل ومعدل أقل للمخاطر.

وتغطي صناديق "جلوبل" الأسواق المحلية والخليجية والعالمية وتستثمر في أدوات مختلفة كالأسهم والسندات والعقار، ووفق ستراتيجيات متنوعة. وعلى سبيل المثال، هناك صناديق استثمارية تعمل وفق الشريعة الإسلامية كصندوق جلوبل الإسلامي وصندوق الدرة الإسلامي، وصناديق التحوّط وصناديق المؤشرات وغيرها.

وعلى الصعيد المحلي، طرحت "جلوبل" العديد من الصناديق الاستثمارية المبتكرة، منها: صندوق جلوبل المأمون، الذي يتألف من فئتين من الوحدات أ و ب لكل منهما مميزاته الخاصة، وستراتيجية هذا الصندوق متحفظة نوعاً ما حيث يركز على أسهم الشركات المدرجة التي تتمتع بأداء تشغيلي جيد وسيولة مرتفعة ونمو متوقع وتذبذب منخفض وعائد جاري مغري، وقد حقق الصندوق منذ تأسيسه في نيسان / أبريل 2001 عوائد بلغت 97 في المئة، وبمعدل سنوي 21,65 في المئة. ومن الصناديق المبتكرة أيضاً صندوق جلوبل للسندات، الذي يستثمر في سندات الخزينة الكويتية، وسندات الشركات، وصناديق السوق النقدية، والودائع، والمرابحة. وهناك صندوق جلوبل ذو الضمان المتزايد، الذي



مجلس إدارة "جلوبل"

يجمع بين الاستثمار في أدوات الدخل الثابت والأسهم، بما يضمن 100 في المئة من رأس المال كحد أدنى خلال خمس سنوات؛ إضافة إلى ذلك، هناك صندوق "قناص" للفرص، الذي استطاع أن ينهي العام 2004 متفوقاً على جميع الصناديق الأخرى من حيث الأداء، حيث استطاع أن يحقق 41 في المئة في العام 2004 و107 في المئة في العامين 2003 و2004.

أما الصناديق العالمية فهي أيضاً تغطي قطاعات استثمارية متنوعة تستفيد من فرص تشغيل رؤوس الأموال في أدوات الاستثمار التي تقدمها الأسواق العالمية، ويديرها مدراء ذوو خبرة واسعة ومتعمقة. وقد استطاعت صناديقنا العالمية أن تحقق، منذ تأسيسها، أداء ممتازاً جداً. فصندوق مظلة جلوبل الأميركي حقق عائداً بلغ 63 في المئة منذ تأسيسه في نيسان / أبريل 1999 أي بواقع 9 في المئة سنوياً. كذلك حقق صندوق مظلة جلوبل الأوروبي 72 في المئة أي بواقع 10 في المئة سنوياً خلال الفترة نفسها. وأما صندوق جلوبل للشركات المتعثرة، فقد حقق منذ تأسيسه في تشرين الأول / أكتوبر 2002 وحتى تشرين الثاني / نوفمبر 2004 عائداً بلغ 38 في المئة أي بمعدل 16 في المئة سنوياً. وتجدر الإشارة إلى أن هذا الصندوق لم يسجل أي أداء سلبي سوى في الشهر الأول من الاستثمار وبمعدل لم يتعد 0,16 – في المئة. ويعود سبب هذا النجاح لإتباعه ستراتيجية تعدد المدراء والاستثمار في ستراتيجيات مختلفة من الديون المتعثرة.

فستراتيجية الاستثمار في صناديق "جلوبل" تقوم على المحافظة على رأس المال المستثمر في السنوات العصيبة وتنميته في الأوقات الممتازة. وقد استطعنا أن نحافظ على رؤوس الأموال وتنميتها خلال السنوات السابقة. وصناديقنا مهيأة للاستفادة من فترات الصعود المتوقعة في المستقبل.

مدينة الأعمال الكويتية

■ **قام بيت الاستثمار العالمي مؤخراً بطرح أسهم شركة مدينة الأعمال الكويتية القابضة للاكتتاب. كيف تقيمون عملية الطرح والمشروع بحد ذاته؟**

□ حقق طرح شركة مدينة الأعمال الكويتية القابضة للاكتتاب في أسهم زيادة رأس المال إلى 52 مليون دينار كويتي، نجاحاً باهراً يبعث على الثقة والارتياح. وقد حظي الاكتتاب بإقبال كبير سواء من المؤسسات أو الأفراد في السوقين الكويتية والخليجية، إذ فاقت التغطية مرات عدة كمية الأسهم المطروحة، ما استدعى تخصيص الأسهم بين المساهمين، الذي ابدى بعضهم رغبته في زيادة الحصة المقررة له، بطلب شراء حصص مساهمين آخرين.

ارتفعت الأصول التي تديرها "جلوبل" إلى مليار دينار كويتي في العام 2004

تغطي صناديق جلوبل الأسواق المحلية والخليجية والعالمية



وستعمل الشركة في سوق العقار في الكويت المعروفة بحيويتها ونموّها. وستقوم الشركة بإنشاء أبراج استثمارية للاستخدام كمكاتب في منطقة مميزة من العاصمة، حيث توجد فجوة كبيرة بين العرض والطلب قد تمتد الى ثلاث أو خمس سنوات.

والمشروع الأساسي للشركة هو إنشاء وإدارة مدينة الأعمال الكويتية، حيث وفرت "جلوبل" وشركة المزايا القابضة قطعة أرض مساحتها أكثر من 11 ألف متر مربّع، لإقامة هذه المدينة، التي تشمل مجموعة أبراج للمكاتب وأسواق ومعارض تجارية، إضافة إلى خدمات العملاء مثل البنوك وشركات التأمين.

أسسنا 3 شركات للاستثمار في القطاع العقاري برأس مال 87 مليون دينار

وستجمع المدينة بين مميزات تحقيق أرباح رأسمالية ابتداءً من السنوات الأولى نتيجة بيع جزء من الأرض والمكاتب، وبين الإيرادات الدائمة نتيجة تأجير بعض المكاتب والمعارض والمحلات، ما يعظم العوائد المتوقعة للمساهمين على المدى الطويل.

تنويع أدوات الاستثمار

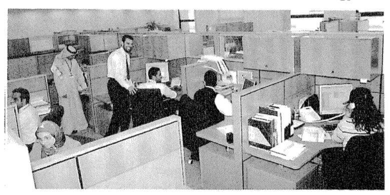
■ **كيف تنظرون إلى تطوير وتنويع المنتجات والأدوات الاستثمارية في الأسواق الخليجية؟**

□ شهدت أسواق الخليج تطوراً وتنوعاً في المنتجات والأدوات الاستثمارية، وكان للبنوك وشركات الاستثمار دور في تطوير أسواق رأس المال ما أتاح للمستثمرين منتجات استثمارية متنوعة تناسب احتياجاتهم وبتكلفة أقل؛ كما أن الاستثمار في المنطقة توسع إلى قطاعات غير نفطية ما أتاح مجالات أكثر تنوعاً للاستثمار. وقد ساعد على تشجيع مناخ الاستثمار إقدام حكومات مجلس التعاون على تحرير سياساتها الاقتصادية والاستثمارية، ما أدى إلى بروز مراكز إقليمية ناجحة للتجارة كمدينة دبي. وكذلك انضمام بعض دول الخليج، كالإمارات والكويت والبحرين وقطر إلى منظمة التجارة العالمية، في حين تعمل دول أخرى، كالسعودية وسلطنة عُمان، على تعديل وتطوير قوانينها التجارية تمهيداً للانضمام إلى هذه المنظمة. كل ذلك جعل أدوات الاستثمار في المنطقة ترتقي إلى مستويات عالمية ما شكل عامل جذب لكبار المستثمرين.

ولعبت "جلوبل" دوراً مهماً في ترويج وتسويق فرص الاستثمار في الخليج العربي من خلال خبرتها في ابتكار خدمات الهيكلة المالية؛ فالشركة توفّر للمستثمرين مجموعة متنوعة من الفرص الاستثمارية الدولية والمحلية، كما تسهّل إجراءات تلك الاستثمارات من خلال تزويد عملائها بخدمات تلبي احتياجاتهم وتتجاوز توقعاتهم.

تطوير الأسواق

■ **كيف تقيمون الانتعاش غير المسبوق في أسواق الأسهم الخليجية؟ وكيف يمكن تطوير وتعميق أسواق المال بما في ذلك خلق سوق متطورة للسندات وأدوات الدين؟**



فريق عمل متمرّس

□ يتميّز الانتعاش الحاصل حالياً، بأن دعائمه أفضل، وتتمثل بالإصلاح الاقتصادي وتطوير الهياكل والقوانين، حيث بذلت دول مجلس التعاون جهوداً جديرة بالتقدير لتنويع اقتصاداتها وتقليص الاعتماد على النفط، مع فتح مجالات جديدة للاستثمارات الخاصة كانت حكراً على القطاع مثل البنية الأساسية وغيرها. ومن هذه العوامل أيضاً توفر سيولة عالية بسبب ارتفاع أسعار النفط، وترافق هذه المعطيات مع فتح أسواق الأسهم الخليجية أمام المستثمرين الخليجيين والأجانب، وظهور العديد من القيادات الشابة العاملة في مجال الاستثمار وفق المعايير الدولية. وكانت "جلوبل" مدركة ان السوق مهيأة للتوسع والنمو.

لكن على الرغم من انتعاش أسواق الأوراق المالية منذ العام 2001، إلا أنها لا تزال بحاجة إلى بعض القوانين والتشريعات المنظمة، مثل إنشاء هيئات مستقلة لأسواق المال. إضافة إلى إصلاحات جذرية لخلق مناخ مستقر للتعامل في أسواق الأوراق المالية لكي تصبح أسواقاً معترفاً بها دولياً، كما ينبغي سن قوانين واضحة لحماية حاملي الأسهم والمستثمرين والشركات على حد سواء من مخاطر الاستغلال غير المشروع للمعلومات الداخلية التي لا تعتبر ممنوعة ولا تخضع للعقاب حالياً. اذ يعتبر الكشف عن مثل هذه الممارسات اجراء حاسماً يضمن العدالة لجميع المتداولين.

كما أن نظام السوق الرئيسية بحاجة إلى تطوير، إذ أن دور سوق الأسهم كسوق رئيسية هو توفير رأس المال، وهو أمر لا يزال مهملاً. كما لا توجد قواعد مفصلة ومكشوفة بشأن إجراءات الدمج والتملّك. كذلك المطلوب إعطاء أهمية لممارسة الإدارة الصحيحة للمخاطر مع حاجة شركات المقاصة إلى طلب إلغاء تفعيل الأوراق المالية القائمة، ولكي تصبح ممارساتها آلية تماماً استناداً إلى القيد المحاسبي. فالوقت بات مواتياً كي يطالب المستثمرون والوسطاء الماليون الإسراع بخطى التغيير في أسواق الأوراق المالية، وفي بنية الإشراف على هذه الأسواق. وأعتقد أن مبادرات مثل مشروع مركز دبي المالي الدولي (DIFC) ومشروع سوق الأوراق المالية لدول مجلس التعاون الخليجي المقترح، من شأنها أن تساعد في حل هذه المسائل وأن تكون نقاط انطلاق لأسواق دول مجلس التعاون كي تصبح متكاملة مع الأسواق العالمية.

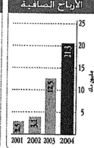
ونتوقع تزايد نشاط أسواق الأوراق المالية مستقبلاً، مع تزايد الاتجاه الى تحرير الكتل الضخمة من الأسهم في الشركات المساهمة والمملوكة من قبل العائلات التجارية او الحكومات: وهي كتل مجمدة لا يتم تداولها عادة. حيث سيؤدي تحريرها الى انعاش الاسواق الثانوية وتنشيط التداول. وسيسهم في تحقيق ذلك ايضاً "الادراج المزدوج" للشركات في اسواق دول مجلس التعاون الذي يمهد الى أقلمة هذه الأسواق. ■

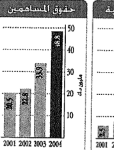
أرباح جلوبل 2004

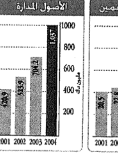
ربحية السهم 104 فلس

أوصى مجلس الإدارة إلى الجمعية العمومية

رفع رأس المال	أسهم منحة	أرباح نقدية
20%	10%	70%
100 فلس قيمة اسمية و 500 فلس علاوة إصدار		







	31 ديسمبر 2004	31 ديسمبر 2003
أتعاب إدارة واكتتاب واستشارات	16,204,166 د.ك	11,823,148 د.ك
صافي الربح	21,319,950 د.ك	12,445,140 د.ك
ايرادات التشغيل	29,213,016 د.ك	17,816,487 د.ك
ربحية السهم (فلس)	104	61
العائد على حقوق المساهمين (سنوية)	63%	55%

لمزيد من المعلومات، اتصل على الرقم 42 42 80 (965)

www.globalinv.net



نمنحك الأفضلية

السودان: السلام يطلق الإعمار ويحرك الاستثمار


عمر البشير

الخرطوم - علي زين الدين

زائر الخرطوم، هذه الأيام، يلحظ غبطة ظاهرة على وجوه الناس وفي كلامهم، فالكلّ يتحدّث عن السلام الذي يأملون ان يكون نهائياً بعد نحو 50 عاماً من الصراع والحروب بين الغالبية في الشمال والأقلية في الجنوب. والكلّ مقتنع ويسعى إلى إقناعك، بأن السودان، دخل مع توقيع اتفاقية السلام في التاسع من شهر كانون الثاني/يناير الماضي، عصراً جديداً عنوانه الاستقرار والازدهار والرخاء.

الغبطة التي تشكل القاسم المشترك بين الناس العاديين والمسؤولين ورجال الاعمال، تعكس نزوعهم إلى الأمن والأمان مهما كانت الأكلاف الحاضرة أو المستقبلية، المترتّبة على ما نصّت عليه الاتفاقية من حقوق لأهل الجنوب كتقرير مصيرهم بالوحدة أم بالانفصال، وتقاسم الثروة، وتوزيع جديد للمراكز والمناصب في الدولة. ولكن في المقابل هناك قناعة عامة بأن المكاسب ستكون أكبر من التكاليف، كنتيجة للنموّ الاقتصادي المتوقّع ولتدفق الاستثمارات الاجنبية التي بدأت بشائرها في القطاع المصرفي والمالي عبر تدفّق نحو 20 طلباً لحيازة تراخيص لإنشاء مصارف وافق البنك المركزي على أربعة منها، أهمها يعود لبنك الامارات والسودان، بنك مصر والسودان وبنك السلام (سعودي) ومجموعة مصرفية جديدة (مبادرة كويتية – لبنانية)، ولذلك يبدي الجميع وفي مقدمهم القطاع الخاص الاستعداد للتغيير والتكيّف مع متطلبات المرحلة الجديدة.

ومن الملفت أن آمال السودانيين لا تبتعد كثيراً عن توقّعات المراقبين والمحلّلين، فالسودان الذي عانى طويلاً من شحّ موارده المالية ومن ارتكاز إقتصاده على القطاع الزراعي الذي يؤمل أن يشهد بدوره تطوّرات أساسية في بنيته وقدرته التصديرية، يتهيّأ الآن لحيازة صفة "بلد نفطي" في ضوء دراسات موثوقة، تتوقع ارتفاع الطاقة الانتاجية من 250 ألف برميل يومياً إلى مليون برميل يومياً خلال ثلاث سنوات بعد السلام واستتباب الامن. وهو تحوّل يتجاوز بآثاره تحقيق ارتفاعات قياسية في الموارد المالية الخارجية، ليصبح محطة أساسية من محطات البناء والإعمار وبالأخصّ على صعيد البنى التحتية والخدماتية سواء منها المتعلّقة بصناعة النفط

بذاتها أو بالأنشطة الإقتصادية الموازية والمكملة، إضافة إلى توفير كامل حاجات السوق من الطاقة باشكالها المختلفة.

ويؤكد الوزراء والمسؤولون ورجال الاعمال في لقاءات مع "**الاقتصاد والاعمال**" ان ورشة ضخمة وشاملة للاعمار والانماء ستبدأ قريباً في مختلف انحاء السودان، وستكون انطلاقتها من البوابة الجوية للعاصمة عبر مشروعين متكاملين: **الأول** لإعادة تأهيل المطار الدولي وشركة الطيران الوطنية، و**الثاني** هو انشاء مطار دولي جديد بكلفة 2 مليار دولار بتمويل حكومي سعودي، يتوقع ان ينجز خلال 5 إلى 7 سنوات.

وبموازاة ذلك، تركز الجهود الحكومية على البنى التحتية والمرافق العامة، حيث تمثل المباني الجديدة للبنك المركزي وشركة الطيران السودانية نماذج واعدة للمسار وللأهداف، يزيد القطاع الخاص من سرعة وعمق مواكبته للتحولات الحاصلة، فمن قيام مجمع استهلاكي ضخم، هو الأول من نوعه في العاصمة السودانية، يحمل إسم "عفرا" وهو نتاج تعاوني استثماري تركي – سوداني، إلى مجمع مماثل يعلوه فندق 5 نجوم، أطلق عليه إسم "فندق ومجمع الفاتح الكبير"، وهو استثمار خاص للشركة العربية الليبية للاستثمارات الخارجية ينتظر إنجازه نهاية العام الحالي، إلى مبادرة وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة في دولة الامارات العربية المتحدة ورئيس بنك دبي الإسلامي **د. محمد خلفان بن خرباش** بتأسيس مصرف الامارات والسودان برأس مال 200 مليون دولار. وترسم هذه العينة المختارة من لائحة كبيرة من المشاريع الجديدة، حركة وحجم الاستثمارات الوافدة والمتوقعة في السوق السودانية التي تتمّ بمشاركة أو بالتعاون مع القطاع الخاص المحلي.

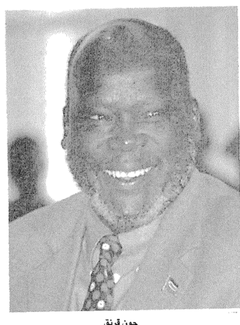
وزير الدولة للاستثمار: عشرات المشاريع الاستثمارية العربية في طور الدراسة والتنفيذ

وزير الاستثمار: مناخ جديد

وزير الدولة للاستثمار **عبد الله عيسى** يقول: "مثل أي مجتمع لدينا خصوصيات قبلية وطائفية وعرقية، وهذا التنوّع سيكون مصدراً مهماً لإغناء مسيرة السودان ونهوض اقتصاده، بعدما جرى لفترة غير قصيرة، استغلاله كمصدر للاختلاف والحروب الدامية، وعموماً فإن السودان يتمتّع باستقرار سياسي واقتصادي منذ سنوات لكنه كان يفتقد للسلام والاستقرار الأمني. كما أن الأعمال العسكرية استنزفت على الدوام، جزءاً كبيراً من موارد البلاد وثرواتها وحالت دون استغلال الطاقات الهائلة الكامنة في قطاعات الزراعة والنفط اضافة الى الموارد البشرية".

محافظ البنك المركزي: نظام مصرفي مزدوج إسلامي في الشمال وتقليدي في الجنوب

ويرى **عبد الله عيسى** "أن تغييراً جوهرياً سيطرأ على شكل الدولة وتوجّهاتها ومواردها الاقتصادية



جون قرنق

بحسب ما نصّت عليه اتفاقية السلام، فهناك توزيع جديد للسلطة وللثروة، وقد نصّ الاتفاق على اعتماد نظام لامركزي يمنح الولايات سلطات أشمل وأوسع ويراعي الميزات الاقتصادية لكلّ منطقة، مع اعتماد توزيع مناسب للموارد النفطية، بما يضمن الاستغلال الامثل لهذه الموارد وتحقيق التنمية المتوازنة بين مختلف اقاليم البلاد وتوزّع مشاريع الانفاق والاستثمار وفق الخصائص الطبيعية وطبيعة النشاط الاقتصادي".

ويقرّ **عيسى**، بأن الوصول إلى الاتفاقية تطلب تنازلات من طرفيها وبالأخصّ في الجوانب الإقتصادية والمالية، وقد اقتضت مصلحة البلاد مثلاً منح سلطات خاصة لمناطق الجنوب تسمح بإنشاء بنك مركزي يتمتع بحق الادارة والإشراف على قطاع مصرفي تقليدي مع ارتباط وثيق بالبنك المركزي الأساسي في الخرطوم (بنك السودان) الذي يتولى إدارة السياسة النقدية وإصدار العملة في عموم البلاد، كما يتولى الادارة والإشراف على القطاع المصرفي الإسلامي في الشمال، وهذا النمط من توزيع المهام والصلاحيات في إطار تكاملي، سيكون سائداً في معظم القطاعات.

ويتوقّع **عيسى** "تدفقاً تصاعدياً للاستثمارات الخاصة في الشمال والجنوب، يتوجّه خصوصاً لقطاعات النفط والكهرباء والطرقات والتصنيع الزراعي والبناء وإنشاء المراكز التجارية والفنادق، إضافة إلى تدفق الاستثمارات الحكومية نحو البنى التحتية والخدماتية الأساسية ومنها ربط منافذ التصدير بالمناطق الزراعية وإعادة تأهيل وتوسيع شبكة السكك الحديد وإنشاء مطارات جديدة وتأهيل المطارات الداخلية، وكل ذلك سيستفيد من قانون الاستثمار الساري حالياً الذي يحاكي بمعطياته القوانين المتطورة لناحية وجود النافذة الواحدة للإستثمار".

وعن المشاريع الاستثمارية الجديدة الوافدة إلى السودان يقول **عيسى**: "لدينا لائحة جيدة بمشاريع بدأت



د. صابر محمد حسن



عبد الرحيم حمدي

أو مرشّحة لبدء التنفيذ قريباً، ومعظمها يعود لجهات استثمارية عربية وتتّجه بشكل خاص إلى القطاع المصرفي والمالي وقطاع التصنيع الزراعي وإلى قطاع السياحة من دون إغفال قطاعات البناء والاعمار والكهرباء والإنشاءات. ولدينا حالياً مجموعة مشاريع سياحية واعدة أبرزها مشروع استثماري لمجموعة "هاشوغروب" ومشروع ليبي يتمّ تنفيذه ومشروع فندقي سياحي لبنك أبو ظبي الاسلامي، ومشروع لرجل الاعمال المصري **أحمد بهجت** يشابه مشروع "دريم لاند" في القاهرة، إضافة الى الاستثمارات المصرفية وأكبرها بنك الامارات والسودان برأس مال 200 مليون دولار والبنك المصري السوداني برأس مال 60 مليوناً".

دور الجهاز المصرفي

يكتسب اللقاء مع محافظ بنك السودان **د. صابر محمد حسن** أهمية خاصة سواء لجهة توقيته، حيث يلعب البنك المركزي دوراً كبيراً في رسم سياسة نقدية ومصرفية ومالية توفر الارضية اللازمة للانتقال الى مرحلة السلام وتتلاءم مع مضمون الاتفاقية الخاصة بها، أو لجهة مضمونه حيث لم يبخل المحافظ في الإفصاح عن معلومات مهمة على صعيد السياسة النقدية وبنية القطاع المصرفي وإصدار عملة موحّدة جديدة، إضافة إلى بنية البنك المركزي الأساسي في الخرطوم والبنك المركزي الفرعي في الجنوب.

استثمارات حكومية ضخمة في مشاريع البنية الاساسية وأولها مطار بكلفة 2 مليار دولار

يقول **د. صابر**: "لقد دخلنا للتوّ المرحلة قبل الانتقالية التي تمهّد لوضع الاتفاقية وملحقاتها موضع التنفيذ الفعلي، وسيؤدي ذلك الى تكريس الاستقرار الامني بحيث تكتمل المكونات الاساسية لمناخ استثماري جاذب، باعتبار ان الإستقرار السياسي والاقتصادي والنقدي كان مكرّساً في السودان منذ سنوات وانعكس ذلك ثباتاً في الحياة السياسية ونمواً اقتصادياً معقولاً واستقراراً واضحاً في سعر العملة. كما يوجد لدينا ثروات وطاقات ظاهرة وكامنة ما يؤهلنا لتوقّع تدفّقات استثمارية واسعة وقياسية، علماً أن السودان احتلّ أخيراً وقبل السلام المرتبة الثالثة في جذب الاستثمارات العربية بحسب تقرير صادر عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار".

وإلى جانب التوسّع الاستثماري المرتقب الذي سيتوزّع على مختلف القطاعات والاقاليم، يأمل المحافظ، "أن يلتزم المجتمع الدولي بتنفيذ وعوده بالإسهام بإعادة البناء والإعمار وبالأخصّ في ولايات الجنوب، وهذا منفذ حيوي لمشاريع تنموية كبرى تتيح المشاركة للقطاع الخاص وشركات البناء والإنشاءات والمقاولات، وفي الحالين، ينبغي أن يكون القطاع المصرفي في الشمال والجنوب مستعداً ومؤهلاً لاستيعاب ومواكبة الاحتياجات المصرفية للمرحلة الجديدة".

ويعتبر المحافظ، "أن البنوك الوافدة برساميل عربية كبيرة إضافة إلى البنوك السودانية الكبرى، ستشكل الاطار اللازم لتدفق الاستثمارات وللعمليات المالية المرتبطة بها، كما يمكن لهذه البنوك أن تشارك مباشرة بالإستثمار أو تؤمن التمويل وفق الأنظمة والقوانين السارية". واشار الى ان "الإقبال المصرفي الخارجي يشكّل بحدّ ذاته دفقاً استثمارياً نوعياً، وإشارة صريحة للمستثمرين والمتمولين حول أهمية السوق السودانية ومستقبلها. وقد ارتفعت وتيرة هذا الإقبال بصورة ملحوظة خلال الفترة الماضية وسترتفع أكثر مستقبلاً. ولكننا سنكون حريصين على الاختيار وسنركّز حكماً على النوعية وعلى الرسملة وبما يتناسب مع توجهاتنا الأساسية في السياستين النقدية والمصرفية".

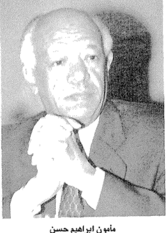
رسملة واندماج

وعلى خطٍ موازٍ لاهتمامنا بالإقبال المصرفي الخارجي، يضيف **د. حسن** "فإن اهتمامنا الأساسي يتركّز على إعادة هيكلة القطاع المصرفي الداخلي الذي يضمّ حالياً 26 مصرفاً حكومياً وخاصاً، ومن أولى اهتماماتنا، في هذا السياق، تعزيز الكيانات المصرفية لجهة الامكانات والحجم وتقوية، لذا عمّمنا على المصارف العاملة برفع الحدّ الأدنى لرأس المال من 12,5 الى 25 مليون دولار (100 في المئة) ضمن مهلة زمنية لا تتجاوز العام 2007، مستهدفين بذلك دفع المصارف، إضافة إلى تمتين مراكز المالية، لتكون شريكاً أساسياً في عملية التنمية وتمويل المشاريع واجتذاب حصة وافية من الاستثمارات الوافدة".

وهل يقع تسهيل اندماج المصارف قانونياً ومالياً ضمن التوجّهات الستراتيجية للبنك المركزي؟ يقول المحافظ: "نحن نشجّع الاندماج، لكننا نلمس مقاومة وبالأخص من الموظفين والعاملين، لذلك اتجهنا إلى خيار موازٍ في الأهمية والنتيجة، حيث سنعمد قريباً إلى توزيع المصارف العاملة على مجموعات تقوم في ما بينها تحالفات ستراتيجية بقيادة احد المصارف الناشطة، ونعتقد أنه سيكون لدينا قريباً 6 أو 7 مجموعات، وسيمنح ذلك إدارات المصارف وموظفيها فرصة لاستكشاف محاسن الاندماج الذي يمكن أن نواكبه لاحقاً، بمنح حوافز للمصارف المندمجة مقابل تشديد للعقوبات وتطبيقها على المصارف التي تخالف تعليمات



عبد الوهاب حمزة


مأمون ابراهيم حسن

البنك المركزي أو تتلكّأ في تنفيذها أو لا تملك القدرة على تنفيذها، فيكون خيار الدمج الأفضل لها".

وعن اتفاقية السلام وما بعدها على الصعيد النقدي والمصرفي، يقول **د. صابر محمد حسن**: "أثر الاتفاقية على البنك المركزي هو فوري ومباشر، بل إنها نصّت صراحة على استقلاليته وتنسيق سياساته بين ما هو مركزي وما هو فيدرالي، حيث سيتمّ إنشاء مصرف مركزي في الجنوب يمارس صلاحيات واسعة في مناطق عمله، باستثناء ما يتعلّق بالسياسة النقدية المركزية التي ينفّذ فيها تعليمات البنك المركزي الأساسي وسلطة إصدار النقد التي ستكون موحّدة في الخرطوم".

على هذا يتّجه السودان إلى اعتماد نظام مصرفي مزدوج، حيث سيبقى النظام المصرفي الإسلامي سائداً في الشمال، فيما سيمكن إقامة نظام مصرفي تقليدي في الجنوب، وستكون البنوك نوعين: الأوّل قومي يستند إلى النظام المعمول به في مركزه الرئيسي والثاني محلّي يمكن أن يكتسب ترخيصه من البنك المركزي في الجنوب، على أن يرتبط مدّ عملياته إلى سائر الولايات بالحصول على ترخيص من البنك المركزي الرئيسي".

عملة جديدة

أما بشأن السياسة النقدية، يؤكد المحافظ، انها ستكون واحدة ويحددها البنك المركزي مع مراعاة التنسيق مع البنك المركزي الفرعي، والأهمّ أنه سيتمّ إصدار عملة واحدة جديدة (غالباً الجنيه السوداني الجديد) وذلك خلال فترة تمتدّ من 12 إلى 18 شهراً".

الترخيص لـ 4 مصارف عربية و20 طلباً قيد الدرس

ويضيف: "إنسجاماً مع التطلّعات الجديدة ومع توقّع دخول مصارف خارجية عربية ودولية إلى السودان (شمالاً وجنوباً) وبهدف تحديث بنية البنك المركزي والقطاع المصرفي والمالي، فقد بدأنا، قبل فترة بتنفيذ أربعة مشاريع مهمة من شأنها إحداث نقلة نوعية في أداء المصارف وأعمالها من الناحية التقنية، وهذه المشاريع:

– إنشاء محول القيود القومية إلكترونياً (سيتم اعتماده بدءاً من حزيران/يونيو المقبل).

– إنشاء المقاصة الالكترونية (تمّ طرح العطاء وترسيته على شركة أجنبية وسيكون قيد العمل مع نهاية العام الحالي).

– تنظيم الرواجع والشيكات المرتجعة إلكترونياً، وتأمين الدفق الالكتروني للمعلومات والمعطيات بين البنك المركزي والمصارف.

– اعادة هيكلة الأعمال والمديريات في البنك المركزي، باعتماد شبكة تخاطب وتنظيم تكنولوجية.

ويأمل المحافظ، "أن يبلغ بنك السودان مرحلة متقدّمة في تنفيذ الأعمال والمراسلات والمقاصة إلكترونياً خلال عام كحد أقصى، فيما سيتطلّب ذلك وقتاً أطول في الجنوب".

ضمان الاستثمار

وبقدر مواز من الحماس والاستعداد للمرحلة الجديدة، يتحدّث نائب رئيس اتحاد الصناعيين **عباس علي السيد**، الذي يرى "أن توفر الضمانات للاستثمار من قبل الحكومة أو من قبل هيئة مشتركة من القطاعين العام والخاص، يبقى من الشروط المهمة لجذب الاستثمارات، وهذا المطلب "لا يقلل من تأثير السلام في جذب الرساميل والأموال من الخارج، لكن القاعدة تقول: إن رأس المال جبان ومن واجباتنا حفزه بالمناخ الملائم وبالمؤسسات الراعية وفي مقدّمها مؤسسة متخصصة بضمان الاستثمار".

ويبدو أن الحكومة تسير على وقع القطاع الخاص في هذا الاتجاه، حيث توفّرت لـ "**الاقتصاد والأعمال**" من مصادر وزارية متعددة، معلومات عن نية الحكومة لإنشاء هذه المؤسسة بعدما كلفت المدير العام السابق للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار **مأمون ابراهيم حسن** بإعداد دراسة استشارية لهذا الغرض، والذي أكّد هذه المعلومات موضحاً أنه "تم انجاز الدراسة المطلوبة".

ويشير **عباس السيد** إلى أهمية السودان كخزان غذاء ستراتيجي للعالم العربي، فهو بلد النيلين ولديه أراضٍ خصبة بملايين الأفدنة لا يُستغلّ سوى 15 في المئة منها حالياً، كما تزخر أراضيه بتنوّع مناخي وإنتاجي فريد.

غبطة وغصّة

عموماً، السودانيون مغتبطون لكن بابتسامة مؤجلة، فمظلة السلام يجب أن تشمل الجميع، وغصّة "دارفور" لا تزال مصدر هواجس وتخوف. ولكن الآمال كبيرة بأن تشهد الفترة المقبلة، إنضواء الجميع في مرحلة السلام والبناء والاعمار، وان تسير عملية السلام وفق خيارات موقّعيها فتتسع لتشمل سائر الأطراف والشرائح السياسية والمجتمعية. وقد اجمع كل من التقتهم "**الاقتصاد والاعمال**" على تأكيد التفاؤل بدخول السودان مرحلة السلام الشامل ومنهم وزير المال السابق **عبد الرحيم حمدي**، ورئيس مؤسسة التنمية السودانية **عبد الوهاب أحمد حمزة** الى المدير العام السابق للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار **مأمون ابراهيم حسن**. وقد سارعوا الى ترجمة تفاؤلهم بتطوّر أوضاع البلد ونهوضه الاقتصادي، بانصرافهم الى العمل الخاص في مجالات مختلفة، وهم يلحّون على إعلام مجتمع الأعمال العربي بتفاصيل ما يجري وحفزه على تسريع وتعميق تعاملاته مع السودان شمالاً وجنوباً. ■

"الخطوط السودانية" على طريق الخصخصة

نصر الدين أحمد: البحث عن شريك ستراتيجي

الخرطوم – الاقتصاد والأعمال

بات خيار الخطوط الجوية السودانية في مرحلة ما بعد السلام والانفتاح شبه محسوم لناحية إعادة هيكلتها لمواجهة المنافسة تمهيداً لخصخصتها. وتوقّعت دراسة جدوى أعدّتها إحدى المؤسسات الدولية تحوّل الخطوط السودانية من الخسارة إلى الربح خلال خمس سنوات؛ ولعلّ الإيجابي في هذا الموضوع هو قناعة الحكومة بتخصيص الشركة تدريجياً والبحث عن شريك ستراتيجي. وبحسب الأرقام المستقاة من دراسة الجدوى، فإن الخطوط الجوية السودانية تحتاج إلى نحو 103 ملايين دولار خلال العامين 2005 و2006 لتحقيق خطتها الرامية إلى تملّك طائرات جديدة ومعدات وآليات عصرية فضلاً عن تكاليف التوظيف والتدريب. ولما كان النشاط التشغيلي للشركة سيوفّر ما قيمته 13 مليون دولار، يبقى أمام الخطوط الجوية السودانية تأمين 90 مليوناً من مصادر خارجية.

أولى ملامح إعادة الهيكلة المرتقبة للخطوط الجوية السودانية تجلّت بإعلان الحكومة تحويل "سودانير" إلى شركة مساهمة خاصة كمرحلة أولى. ويشير المدير العام للشركة **نصر الدين محمد أحمد** إلى أن "الخطة تقضي باحتفاظ الحكومة بحصة 30 في المئة من الشركة، على أن يملك القطاع الخاص السوداني نسبة 21 في المئة. أما الحصة المتبقية وقدرها 49 في المئة فستذهب إلى شركاء ستراتيجيين غير سودانيين. وقد وجهنا دعوات إلى الخطوط الجوية العربية كافة للمشاركة في الخطوط الجوية السودانية لاسيّما وأننا نحتاج إلى شركات مؤهلة بهدف تطوير أعمالنا". وبحسب الخطة الموضوعة، فإن التخصيص المطروح سيكون مرحلة أولية على طريق تحويل "سودانير" إلى شركة مساهمة عامة.

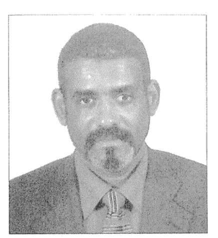
ويضيف **أحمد** أن "الشركة حققت تقدماً ملحوظاً مؤخراً لاسيّما مع تحسن أدائها. وعلى أجندتنا توقيع اتفاقيات ثنائية مع خطوط عالمية فضلاً عن أن منتصف العام الحالي سيشهد فتح خطوط عالمية بالتعاون مع ناقلات عربية آسيوية ومنها فتح خط مباشر إلى بيروت عبر دمشق". وبالطبع فإن هذا التوسع يفرض تعزيز أسطول الشركة بحيث يوضح **أحمد** أن "الشركة بصدد شراء طائرات جديدة خصوصاً بعد أن أُعيدت العلاقات مع "إيرباص" وتمّ إعفاؤنا من ديون قيمتها 75 مليون دولار". وكانت الخسائر بدأت بملاحقة "سودانير" منذ العام 1999، واستمرت الديون بالارتفاع إلى أن وصلت في نهاية العام 2003 إلى 65 مليون دولار كديون حالية، إضافة إلى قروض طويلة الأمد بقيمة 57,7 مليوناً؛ وفي حزيران/ يونيو الماضي، سجلت الشركة خسائر قيمتها 34,8 مليوناً. واستدعى هذا الواقع تدخل الحكومة السودانية التي عمدت إلى تقدير ديون الشركة وأعادت هيكلة الإدارة العليا وخفضت العمالة بنسبة 70 في المئة.

والواقع أن عدم توافر أسطول منافس ونقص التمويل لدى "سودانير" تركا آثاراً سلبية على الحصة السوقية للشركة التي تراجعت بنسبة 35 في المئة خلال العام 2003. إلا أن الشركة تعوّل على الخطة الحالية لاستعادة النمو في العام 2005 مع توقعات بأن يصل إجمالي العائدات التشغيلية إلى 128 مليون دولار.

الأداء المالي المتوقع للخطوط الجوية السودانية ما بين 2005 و 2009

(مليون دولار أميركي)

السنة	2005	2006	2007	2008	2009
العائدات التشغيلية	134	157	215	243	266
النفقات التشغيلية	120	136	189	207	213
الدخل التشغيلي	14	21	26	36	53
النسبة (%)	11	13	12	15	20



نصر الدين محمد أحمد

مطار بتمويل سعودي

تنوي هيئة الطيران المدني في السودان إقامة مطار دولي جديد في الخرطوم مبررة ذلك بارتفاع عدد المنافسين داخل السوق خصوصاً أن المطار الحالي يستقبل نحو 15 مشغلاً منافساً للخطوط الجوية السودانية. ويوضح **أحمد** أن "إنشاء المطار الجديد سيتم بإشراف شركة ألمانية بعد أن تم اختيار الموقع الأنسب. وفي ما خص التمويل، فإن القطاع الحكومي السعودي أمن التمويل والبالغة قيمته 2 مليار دولار. ويحتاج إنجاز المطار الجديد من 5 إلى 7 أعوام". والى جانب إنشاء مطار جديد، يتم حالياً إعادة تأهيل المطار الحالي والذي يستقبل نحو مليون راكب سنوياً. ويتوقع **أحمد** أن "يعرف "بزنس الطيران" في السودان نمواً قياسياً". مشيراً إلى أنه يوجد كذلك في السودان 17 مطاراً داخلياً تخدم الشركات الخاصة الصغيرة التي تتولى النقل الداخلي.

وتستند خطط إنشاء وتوسيع المطارات في السودان إلى دراسات وتوقعات بأن ترتفع نسبة نمو حركة السفر من وإلى السودان بمعدل 8 في المئة سنوياً.

فرص وتحدّيات

ويتوقع **أحمد** انضمام نحو 14 ألف موظّف جديد إلى الخطوط الجوية السودانية بعد اتفاق السلام. ويرتبط النشاط التسويقي بخطط توسيع شبكة الخطوط الجوية السودانية؛ فالشركة تسيّر حالياً رحلات إلى 17 وجهة عالمية وإقليمية. إلاّ أنّ **أحمد** يتخوّف من أمرين أساسيين: الأجواء المفتوحة، وزيادة عدد الناقلات المنافسة في منطقة الخليج والتي تشكل السوق الرئيسية لشركة "سودانير". ■

الدول العربية في مواجهة الأزمة المتجددة للدولار

ارتفع العجز في الميزان التجاري الأميركي إلى مستوى قياسي تاريخي جديد في شهر تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي ليبلغ 60,3 مليار دولار، أو ما يفوق المليار دولار يومياً على المعدل خلال ذلك الشهر. وجاء هذا الارتفاع نتيجة لاستمرار نمو الواردات، وخصوصاً حجم وقيمة واردات النفط، إضافة إلى تراجع صادرات الولايات المتحدة من السلع الترسملية. والمهم في الأمر أن هذا المستوى القياسي الجديد للعجز التجاري انعكس بشكل سلبي سريع على سعر صرف الدولار الذي كان قد بدأ مرحلة انتعاش نسبي في الأسبوع الأول من السنة الجديدة، فعاد إلى الانخفاض مقابل اليورو والين والجنيه الاسترليني. ورغم أن هذا الانخفاض الجديد لم يؤدِّ بالدولار إلى المستويات المتدنية التاريخية التي كان قد وصلها في أواخر شهر كانون الأول / ديسمبر الماضي، فإن أرقام العجز التجاري الجديدة تنطوي على الكثير من السلبيات وتؤشر إلى طبيعة المشاكل الأساسية التي قد تواجه العملة الأميركية في المرحلة المقبلة.

تعتمد أميركا في تمويل العجز على بيع الدولار للعالم باعتباره عملة احتياط

إن العجز القياسي الجديد يعكس مرة أخرى وبإلحاح أكثر المشكلة الهيكلية التي تواجه الاقتصاد الأميركي والعالمي برمته والتي تتمثل في عدم التوازن الضخم بين واردات الولايات المتحدة وصادراتها والذي يعني أن الاقتصاد الأميركي يستهلك بأكثر من طاقته الإنتاجية، ويستطيع ذلك من خلال تصدير الدولار إلى بقية العالم. والملفت في الأرقام الأخيرة أنها تظهر أن التراجع الذي حصل حتى الآن في سعر صرف الدولار لم يؤدِّ إلى تحسن فاعل في القدرة التنافسية للصادرات الأميركية ولا هو أدى إلى الحد من نهم الاقتصاد الأميركي للواردات؛ فقد تراجعت صادرات السلع الأميركية 3,8 في المئة في شهر تشرين الثاني/ نوفمبر بدلاً من أن تتحسن، وأدى التباطؤ في الاقتصاد العالمي إلى انخفاض صادرات السلع الترسملية الأميركية بنحو 1,4 مليار دولار في ذلك الشهر.

خلل هيكلي

وهذا الواقع عزز الرأي بأنه لا بد من انخفاض إضافي ملحوظ في سعر صرف الدولار في المرحلة المقبلة، من أجل حصول تحسن حقيقي في القدرة التنافسية للصادرات الأميركية، وارتفاع كافٍ في أسعار الواردات من آسيا وأوروبا، بما يؤدي في النهاية إلى تصحيح الاختلال الكبير الحالي في ميزان التبادل التجاري الأميركي مع بقية العالم. ويذكّر المحللون في هذا الصدد بما حدث لسعر صرف الدولار في الثمانينات من القرن الماضي بعدما عرف باتفاق البلازا عندما قررت الدول الصناعية وبشكل غير رسمي ترك سعر الدولار لينخفض مقابل العملات الأوروبية والين من أجل تصحيح العجز الكبير في حينه في الحساب الجاري الأميركي؛ وكانت النتيجة أن الدولار تراجع في نهاية الأمر بنحو 50 في المئة مقابل المارك الألماني في حينه.

ضرورات تخفيض الدولار

وهناك اليوم شبه إجماع لدى المحللين عكسته التوقعات في بداية العام الجديد بأن الدولار سائر إلى المزيد من الانخفاض مقابل اليورو كما الاسترليني والين. وتقول هذه التوقعات بأن اليورو سيرتفع إلى ما بين 1,40 — 1,45 دولار على الأقل مع نهاية العام الحالي، والاسترليني إلى 2 دولارين، فيما سينخفض سعر الدولار مقابل الين إلى 100 ين أو أقل. وهذه التوقعات تعمل بحد ذاتها ضد عملية تصحيح العجز الكبير في ميزان الحساب الجاري الأميركي، إذ أنها تضعف قدرة السوق المالية والنقدية الأميركية على اجتذاب رؤوس الأموال من الخارج، وهي عملية أساسية لتغطية العجز في الميزان التجاري. والمشكلة الأساسية هنا هي أن التدفقات الرأسمالية إلى الولايات المتحدة في السنوات الأخيرة لم تستعمل في نهاية الأمر من قبل الاقتصاد الأميركي لتمويل الاستثمار المنتج، وإنما بشكل أساسي للإنفاق الاستهلاكي الذي انعكس بالتالي ارتفاعاً في الواردات، ثم نمواً متواصلاً في العجز التجاري وفي عجز الحساب الجاري في ميزان المدفوعات الأميركي. أما الوجه الآخر لكل ذلك فهو العجز الكبير أيضاً في الموازنة



الفيدرالية الأميركية والذي يعكس بدوره حقيقة أن الولايات المتحدة تعيش بأقصى من طاقتها الإنتاجية وتعتمد على كون الدولار عملة احتياط عالمية فتغطي احتياجاتها الإضافية ببيع الدولار إلى العالم.

وتكمن في هذا الأمر بالذات، مشكلة إضافية تواجه الدولار وستسهم في الانخفاض الإضافي المحتمل في سعره في المرحلة المقبلة. فالدولار الأميركي كان ولم يزل عملة الاحتياط الأساسية في العالم. وتظهر التقديرات الأخيرة أن ما لا يقل عن 65 في المئة من مجمل الاحتياطيات بالعملات لدى البنوك المركزية في مختلف أنحاء العالم هي بالدولار الأميركي. ونتيجة للعجز المتنامي في الميزان التجاري والحساب الجاري الأميركي فقد ارتفع الاحتياطي العالمي من الدولارات بسرعة قياسية خلال فترة الثمانية عشر شهراً المنتهية في تشرين الثاني / نوفمبر الماضي (حسب آخر الإحصاءات المتوفرة) حيث بلغت هذه الزيادة نحو ألف مليار أو تريليون دولار. وتظهر ضخامة هذه الزيادة لو تمت مقارنتها مع الزيادة السابقة المماثلة من حيث الحجم والتي استغرقت عقداً من الزمن تقريباً. فالبنوك المركزية العالمية إذاً اضطرت لتمويل العجز التجاري الأميركي من أجل المحافظة على استقرار أسعار عملاتها، وقد أصبح لديها الآن احتياطي من الدولارات يقدر مجموعه بنحو 2,3 تريليون دولار.

تحسين القدرة التنافسية للصادرات الأميركية يتطلب تخفيضاً إضافياً لسعر الدولار

تطوّر الإيرادات النفطية لدول الخليج بالدولار الأميركي 1999-2004						
الدولة	1999	2000	2001	2002	2003	2004
السعودية	44.9	70.4	57.9	55.0	80.8	110.0
الكويت	11.0	18.5	15.7	11.6	18.9	23.2
الإمارات	15.0	19.0	15.2	14.2	23.7	29.3
قطر	4.8	6.7	6.0	7.1	9.4	11.2
البحرين	1.7	4.5	3.9	4.2	4.5	6.0
عمان	5.5	8.9	7.8	7.5	8.2	7.6
المجموع	82.9	128.0	106.5	99.6	145.5	187.3
نسبة التغير (%)	-	54.4	-16.8	-6.5	46.1	28.7

لكن دور الدولار كعملة الاحتياط الأساسية عالمياً أضحى مهدداً اليوم أكثر من أي وقت مضى. فحصة الدولار من مجموع الاحتياطي العالمي من العملات، وهو نحو 65 في المئة كما سبق، تقل اليوم عما كانت عليه في منتصف السبعينات من القرن الماضي عندما بلغت نحو 80 في المئة. ويرى المحللون أنه لو قررت البنوك المركزية بيع جزء قليل مما لديها من دولارات فإن ذلك سيؤدي إلى انخفاض إضافي وحاد في سعر صرف الدولار. علماً أن اليورو قد أصبح منافساً قوياً للعب دور عملة احتياط، وهو لم يكن كذلك في مرحلة الانخفاض الحاد السابقة في سعر الدولار والتي بدأت في منتصف الثمانينات من القرن الماضي. ولا يخفى أن بعض البنوك المركزية، ومنها البنك المركزي الروسي والبنك المركزي الأندونيسي، قد أعلنت حتى الآن وبشكل واضح أنها تدرس تخفيض حجم احتياطي الدولارات لديها.

لقد خسر الدولار أكثر من 35 في المئة من قيمته مقابل اليورو في السنتين الماضيتين، كما انخفض بنحو 17 في المئة مقابل سلة من العملات تشمل العملات الآسيوية. والمعطيات الاقتصادية الأساسية تدعو بوضوح إلى توقع المزيد من الانخفاض في سعر صرف الدولار في المرحلة المقبلة إذ لا يبدو أن هناك أية ديناميكية أخرى قادرة على تصحيح الاختلال الكبير في ميزان التبادل الأميركي مع بقية العالم. والتصريحات الأخيرة للإدارة الأميركية التي تشدد على سياسة الدولار القوي لا تبدو مقنعة، إذ أنها تتضارب مع السياسات الاقتصادية الأخرى المعتمدة في الوقت الحاضر.

كيف يتضرر العرب

تحمل هذه المعطيات والتوقعات الكثير من الأخبار السيئة للعالم العربي؛ فالاقتصادات العربية مرتبطة بشكل شبه كلي بالدولار الأميركي. فالعملات العربية ترتبط معظمها بشكل فعلي بالدولار رغم تحديد قيمتها نظرياً بوحدات السحب الخاصة أحياناً أو سلة عملات أحياناً أخرى. واحتياطيات العملات الأجنبية هي بمعظمها بالدولار الأميركي. وتشكل الإيرادات النفطية، وهي بالدولار، ما لا يقل عن 80-90 في المئة من مجمل المداخيل الحكومية في الدول النفطية. والإيرادات

السياحية تأتي بالدولار بنسبة كبيرة منها. والرساميل العربية في الخارج التي تقدر بنحو 1,5 تريليون دولار يستثمر الجزء الأكبر منها بالدولار وفي الولايات المتحدة. أما المفارقة الرئيسية فهي أن الواردات العربية من أوروبا، ودول اليورو بشكل خاص، لم تزل تشكل الجزء الأكبر من مجمل الواردات وبمعدل يفوق الـ50 في المئة. وفي ضوء كل ذلك فإنه يجدر النظر بتمعن إلى الآثار الأساسية لانخفاض سعر صرف الدولار على الاقتصادات العربية، وسُبل تخفيف وطأة هذه الآثار، وذلك ضمن العناوين الآتية:

أولاً: الدولار والإيرادات النفطية

لا شك بأن انعكاس انخفاض سعر القيمة الحقيقية الحاصل حتى الآن والمحتمل أو المتوقع في المستقبل على القيمة الحقيقية للعائدات النفطية العربية هو المحور الأساسي لتأثيرات انخفاض الدولار على العالم العربي؛ علماً أن هذه المشكلة تتعدى الدول العربية المصدّرة للنفط وتطال دول الأوبك إجمالاً، والتي نظرت مرات عدّة في العقود الماضية في سُبل استبدال الدولار بعملة أو سلة عملات أخرى كوحدة لتسعير النفط، ولكن من دون جدوى حتى الآن. وقد جاء وقع هذا الأمر بشكل خاص منذ نهاية العام 2002 حيث تزامن التراجع المتواصل تقريباً في سعر الدولار مقابل اليورو مع ارتفاع أسعار النفط والإيرادات النفطية. وهكذا فلو تمّ قياس الإيرادات النفطية بالدولار يتبيّن أنها ازدادت 46 في المئة في العام 2003 وثم بما يقدر بنحو 29 في المئة في العام 2004. أما لو تمّ احتساب هذه الإيرادات باليورو وعلى أساس معدل سعر صرف اليورو مقابل الدولار، فيتبين أنها ازدادت 22 في المئة فقط في العام 2003 وثم 17 في المئة تقريباً في العام 2004. وبمعنى آخر يمكن القول إن الانخفاض في سعر صرف الدولار في السنتين الماضيتين أفقد دول الخليج جزءاً مهماً من القيمة الشرائية لإيراداتها النفطية. كما أن استمرار منحى الانخفاض في الدولار في المرحلة المقبلة سيؤدي إلى المزيد من الخسارة

منافسة اليورو كعملة احتياط تُشكّل ضغوطاً إضافية على سعر الدولار

تطور الإيرادات النفطية لدول الخليج بالقيمة الموازية باليورو 1999–2004

(أرقام أولية دولية)

الدولة	1999	2000	2001	2002	2003	2004
السعودية	41.4	75.1	64.6	58.2	71.4	88.3
الكويت	10.1	19.7	17.5	12.3	16.7	18.6
الإمارات	13.8	20.3	16.9	15.0	21.0	23.5
قطر	4.4	7.1	6.7	7.5	8.3	9.0
البحرين	1.6	4.8	4.4	4.4	4.0	4.8
عمان	5.1	9.5	8.7	7.9	7.2	6.1
المجموع	76.4	136.5	118.8	105.3	128.6	150.3
نسبة التغير %	-	78.7	-12.9	-11.4	22.1	16.9
تطور سعر صرف الدولار لكل يورو	1.085	0.9375	0.8956	0.9456	1.1312	1.2445



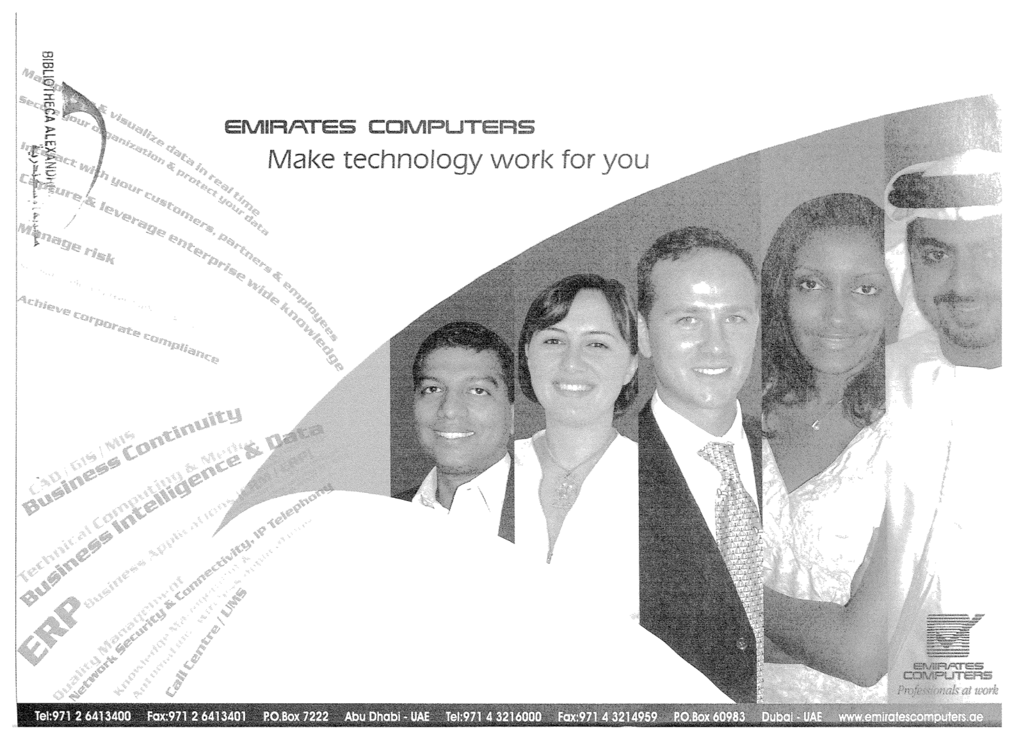
في القوة الشرائية. وهذا الاستنتاج قد يبدو صحيحاً من الناحية النظرية، ولكن لا بد من بعض الملاحظات بشأنه. فالإنخفاض في القدرة الشرائية ينطبق فقط على تلك الشريحة من الإيرادات التي صرفت أو ستصرف فعلاً وبغرض شراء السلع والخدمات من دول اليورو. وفي أقصى الحالات فإن هذا الأمر لا ينطبق على أكثر من 50 في المئة من مجمل الإيرادات النفطية.

من ناحية أخرى، لا بدّ من التنبّه أيضاً إلى أنه كما تضررت الدول النفطية من انخفاض سعر الدولار في السنتين الماضيتين، فإنها استفادت في المقابل من ارتفاع سعره تجاه اليورو في السنوات الأربع السابقة، بحيث حقّقت زيادة في القدرة الشرائية لعائداتها البترولية باليورو.

ويبقى القول بالطبع إنه لو أرادت دول الخليج العربية، وجميع الدول الأخرى المنتجة والمصدّرة للبترول، التقليل من أثر أي تقلّبات سلبية في سعر صرف الدولار على مداخيلها النفطية في المستقبل، فإن الخيار الوحيد الذي لا بد منه في هذا المجال هو تسعير النفط بوحدة حسابية تمثّل سلة من العملات الرئيسية يدخل الدولار واليورو ضمنها. لكن خطوة كهذه تواجهها عقبات وعراقيل تقنية كثيرة وكذلك على ما يبدو معطيات سياسية واقتصادية. علماً أن قراراً لاستبدال الدولار بسلة عملات لتسعير النفط قد يؤدي إلى انخفاض إضافي في سعر الدولار ويضر بالتالي بالدول المنتجة من نواح أخرى كالقيمة الفعلية لاحتياطياتها المالية مثلاً أو استثماراتها بالدولار أو غير ذلك. وعلى أي حال فإن الدول العربية المصدّرة للنفط تبقى عاجزة عن إتخاذ قرار كهذا بمفردها فيما تبدو دول الأوبك غير مستعدة حتى الآن لبحث هذه الفكرة مرة أخرى أو الإتفاق عليها، ما يعني في النهاية ضرورة تقبل ما يحدث للدولار والتأقلم معه حتى إشعار آخر.

ثانياً– الدولار والعملات العربية والاحتياطيات المالية

ترتبط معظم العملات العربية كما سبق بشكل وثيق بالدولار الأميركي. وهذا الأمر ليس مستغرباً في الدول الخليجية التي بُنيت اقتصاداتها أساساً على إيرادات النفط بالدولار، وهو أمر غير مستغرب في الدول العربية الأخرى حيث هناك عدد كبير من الدول في مختلف أنحاء


EMIRATES COMPUTERS
Make technology work for you
& visualize data in real time
Secure your organization & protect your data
with your customers, partners & employees
Capture & leverage enterprise wide knowledge
Manage risk
Achieve corporate compliance
CAD / GIS / MIS
Business Continuity
Business Intelligence & Data
Business Applications
ERP
Network Security & Connectivity, IP Telephony
Call Centre / LMS
EMIRATES COMPUTERS
Professionals at work
Tel:971 2 6413400 Fax:971 2 6413401 P.O.Box 7222 Abu Dhabi - UAE Tel:971 4 3216000 Fax:971 4 3214959 P.O.Box 60983 Dubai - UAE www.emiratescomputers.ae

العالم التي ربطت عملاتها أساساً بالدولار. لكنه لا بد من القول أيضاً إن الدول العربية عامة أخفقت في التأقلم مع التطورات العالمية المتسارعة في مجال النقد والمال في السنوات الأخيرة، أو أنها تأخرت في اللحاق بركب هذه التطورات. فظهور اليورو وترسّخ دوره تدريجياً على النطاق العالمي لم يسترع اهتماماً كافياً في العالم العربي ولم يؤدِ إلى تحرّك فاعلٍ لاعتماده كمعيار نقدي إضافي. والتقلبات، ثمّ التراجع التدريجي في سعر صرف الدولار في السنوات الأخيرة، لم تؤدِ إلى ردة فعل ملحوظة أو واضحة في الدول العربية لاستغلال الفرص المناسبة والبدء بتنويع احتياطياتها المالية وتخفيض نسبة الدولار في هذه الاحتياطيات بشكل أساسي. وقد تكون الفرصة المثلى للقيام بذلك قد انقضت الآن، لكن التنويع هذا يبقى ضرورياً وملحاً ولا بد من السير به وإن بكلفة أعلى.

إن السياسات والمؤثرات العالمية التي تحكم سعر صرف الدولار تبقى بعيدة جداً عن نطاق وقدرات الاقتصادات العربية؛ أما ما تستطيع الدول العربية القيام به فهو التحوّط لما يجري والتقليل من مخاطره عليها من خلال تنويع احتياطياتها قدر الإمكان والتوجّه تدريجياً نحو ربط عملاتها بسلة من العملات الأساسية بدلاً من الدولار فقط، علماً أن هذا الأمر الأخير يتطلّب أيضاً تحيّن الفرصة المناسبة من حيث سعر صرف الدولار وعلى أساس منطلقات طويلة الأمد.

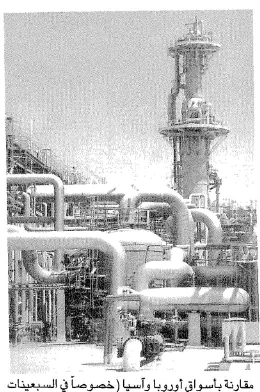
ثالثاً: اليورو والتجارة العربية الخارجية

سبق القول إنه فيما تشكّل الإيرادات بالدولار الجزء الأكبر من الإيرادات العربية من الخارج، فإن الواردات من دول اليورو شكّلت ما لا يقل عن 50 في المئة على المعدّل من وارداتها الإجمالية في السنوات الأخيرة. ومما لا شك فيه أن في ذلك معضلة من منظار الانخفاض الحاصل في سعر صرف الدولار، لكن هذه المعضلة لا تحل في يومنا هذا إلاّ من خلال عوامل السوق، وهي قابلة للحل. فارتفاع سعر اليورو قد أدّى وسيؤدي إلى زيادة التكلفة النسبية للسلع المستوردة من دول اليورو وذلك بالعملات العربية التي يرتبط معظمها بالدولار. وهذا الأمر سيؤدي بدوره لا محالة إلى تبدّل جوهري في توزيع مصادر الواردات العربية بعيداً عن دول اليورو وباتجاه الولايات المتحدة ودول أخرى ترتبط عملاتها بالدولار بشكل وثيق. وما ينطبق على السلع المستوردة ينطبق أيضاً على الخدمات والعقود وجميع التعاملات التجارية الأخرى.

هبوط الدولار يلحق أضراراً مباشرة بالإيرادات النفطية والسياحية العربية وبالاحتياطات والاستثمارات الخارجية

رابعاً: اليورو والاستثمارات العربية في الخارج

تشكّل الاستثمارات بالدولار الجزء الأكبر من الاستثمارات العربية الكبيرة جداً في الخارج، وذلك ليس لسبب سوى أن سوق المال الأميركية استقطبت أساساً الحصة الكبرى من هذه الاستثمارات بسبب ضخامتها



مقارنة بأسواق أوروبا وآسيا (خصوصاً في السبعينات والثمانينات من القرن الماضي عندما بدأت الفوائض النفطية بالتدفّق إلى هذه الأسواق) وتنوع مجالات الاستثمار فيها. والواضح أن قيمة هذه الاستثمارات التي تقدّر بما لا يقل عن 1,5 تريليون دولار قد تراجعت اليوم محتسبة باليورو حتى الآن. لكن هذا التطوّر المرحلي قد لا يعني الكثير في نهاية الأمر. فالاستثمارات المعنيّة هي بجزئها الأكبر استثمارات طويلة الأجل بعضها استثمارات مباشرة أيضاً. وهل كان ممكناً مثلاً تحويل الاستثمارات العربية بالأسهم الأميركية إلى الأسواق الأوروبية بسهولة استباقاً لانخفاض سعر صرف الدولار، وهل من الضروري أن يقيس أصحاب الاستثمارات المعنيّة قيمتها بمعيار اليورو علماً أن الأرباح الناتجة عنها ستعود في النهاية إلى دول ترتبط اقتصاداتها بشكل وثيق بالدولار الأميركي. هناك مجالات واسعة لمناقشة هذا الأمر لكن الشيء الواضح هو أن ما أصاب الاستثمارات العربية في السوق الأميركية من تراجع في قيمتها الفعلية بالعملات الأخرى التي ارتفعت مقابل الدولار، أصاب أيضاً جميع الاستثمارات الدولية الأخرى في السوق الأميركية وهي ضخمة جداً وتساوي أضعافاً عدة من الحجم الإجمالي لجميع الاقتصادات العربية.

وفي النهاية فإنه لا بد أن يشكل كل ما حدث في هذا المجال وخصوصاً لو استمر منحى انخفاض الدولار واستقر سعره على مستوى جديد في المدى الطويل، درساً مهماً للدول العربية فتعطي أهمية أكبر في المستقبل لتنويع استثماراتها الخارجية بين الأسواق العالمية المختلفة وتعمل أيضاً على استعادة جزء متزايد من هذه الاستثمارات أو تشجيع عودتها لاستثمارها في أوطانها الأم. ■

الإدارة الأميركية في الولاية الثانية بين الشعارات والضرورات

د. شفيق المصري

يقول بعض المراقبين أن الرئيس الأميركي جورج بوش ذكر كلمة "الحرية" أكثر من ثلاثين مرة في خطاب تنصيبه الذي جرى في 2005/1/20 لولاية ثانية. كذلك كرّر الرئيس الأميركي عدداً من العبارات الأخرى في الخطاب ذاته مثل الديموقراطية والكرامة الإنسانية والعدالة وسواها. وبذلك اتفقت آراء هؤلاء المراقبين أن الخطاب الرئاسي كان خلقياً ومثالياً إلى درجة أنه جاء خلواً من أي مضمون جدّي وتفصيلي.

ورأى آخرون أن التركيز المتكرر لهذه الأفكار ذاتها التي وردت في الخطاب دفعهم إلى التساؤل عن الصيغ الأخرى التي اعتاد الرئيس على تكرارها مثل الحرب على الإرهاب ومحور الشر وأمن أميركا... إلخ.

فهل حاول الرئيس الأميركي إطلاق شعارات جديدة لكي يسعى من خلالها لإخفاء الضروريات الأخرى التي تؤكد على أن الإدارة الأميركية تزداد غرقاً في المستنقع العراقي الذي يزداد عمقاً؟

وهل حاول كذلك استخدام عبارات - شعارات أكثر جاذبية للمضمون ذاته الذي أكّده الخطاب فعلاً ولكنه اعتبر الآن أن المهمة رسالية - حضارية - خلقية واجبة؟

وهل يتّسع مثل هذا الخطاب للتوجه إلى سائر الملفات التي تنتظر الإدارة الأميركية في ولايتها الثانية لكي تصبح قابلة للتنفيذ بما في ذلك الملفات الشرق أوسطية الراهنة؟

يعتقد البعض أن هذا الخطاب الرئاسي لم يخرج عن التوقعات المرتبطة بالمناسبة، وأنه لم يكن منتظراً أصلاً أن يتطرق الرئيس إلى التفاصيل المطلوبة لتحديد سياسته خلال هذه الولاية الثانية. وسواء صحّ هذا الاعتقاد أم أخطأ فإن معالم السياسة الأميركية المقبلة لن تتغير كثيراً عما كانت عليه في الولاية الأولى سواء في شعاراتها أو في ضروراتها.

الشعارات

أما بالنسبة للشعارات التي وردت في خطاب الرئيس الأميركي فيمكن تلخيص أهمها:

- إن الحرية هدف كل مجتمع بشري. والمواطن يختار هذه الحرية ويحميها في ظل سيادة القانون. وعندما يتاح لروح الوطن أن تعبّر عن نفسها فهي تستخدم المؤسسات التي تعكس التقاليد والثقافة لكل الوطن. وما على الآخرين إلا مساعدة الشعوب الباقية للحصول على حرياتها.

- إن رسالة أميركا تكمن في هذه المساعدة وتتجسّد بنداء إلى الجميع: إذا وقفتم من أجل حريتكم فإننا سنقف معكم. ولا ندّعي (أميركا) أن هذا الموقف مؤقت وسريع الإنجاز لأن الغاية العظمى في إنهاء الطغيان تكمن في العمل المركّز للأجيال المتعاقبة.

- الحرية الفردية مرتبطة بالمسؤولية الشخصية. وإذا تسنى لأي مجتمع أن يصبح مجتمعاً ذا ملكية، يصبح كل مواطن مسؤولاً عن مصيره. وإذا كانت الحرية للجميع فإنها لا تعني استقلال الواحد عن الآخر، وإنما تهدف إلى مجتمع ديموقراطي متحرر من كل مظاهر الطغيان. ولكل الذين يعانون الطغيان أقول (الرئيس الأميركي) إن الولايات المتحدة سوف لن تهمل اضطهادكم ولن تعذر طغاتكم. وللإصلاحيين الديموقراطيين الذين يواجهون الطغيان بإمكانهم أن يعرفوا أن أميركا ترى فيهم القادة المستقبليين لبلدهم الحر. أما الذين ينكرون على الآخرين حريتهم فإنهم لا يستحقونها لأنفسهم.

- آن الوقت لتحديث المؤسسات الاقتصادية (في أميركا) وذلك من أجل كفاية الحاجات الراهنة وتمكين كل أميركي من المساهمة في صنع مستقبل بلده. والإدارة عازمة على تحقيق أرفع المستويات للمدارس وتوفير العناية الصحية ومجتمع الملكية وتطوّر الضمانات الاجتماعية والمساعدة في توفير المسكن والعمل والمدّخرات... وجعل المجتمع الأميركي أكثر ازدهاراً وعدالة ومساواة.

"- عندما أعلن أسلافنا نظاماً جديداً للأجيال كانوا يستوحون أملاً قديماً ينتظرون تحقيقه. ولا يزال الأمل قائماً والمسيرة التاريخية مستمرة".

الشرخ الأميركي

يلاحظ أن هذه الشعارات جميعها تستند إلى أسلوب إنشائي - تبشيري من جهة وإلى استحضار قادة الولايات المتحدة وإرثها الديموقراطي من جهة ثانية، وإلى إخفاء كل مكامن الانتقاد والمحاسبة من جهة ثالثة. ولذلك يمكن استبعاد هذه الشعارات كلها من إطار السياسة الخارجية الأميركية كما ستمارس على أرض الواقع. ولم يكن صدفة تواجد مجموعتين أميركيتين تستمعان معاً إلى خطاب الرئيس الأميركي: **الأولى** تصفّق استحساناً، و**الثانية** تندّد استهجاناً. ووسائل الدفاع الجوي الكثيفة والترتيبات البوليسية المتشدّدة تحميان "خطاب الحرية" وتؤكّدان القلق الأميركي اليومي الذي لم تنجح "الحرب على الإرهاب" في إزالته.

فالإدارة الأميركية، في ولايتها الثانية، تواجه في الداخل والخارج مجموعة خطيرة من الثنائيات المتعارضة:

على مستوى الداخل الأميركي يُلاحظ، وربما للمرة الأولى في الولايات المتحدة، الشرخ الكبير في المجتمع السياسي الأميركي. وهذا الانقسام الثنائي لم ينته مع انتهاء الحملة الانتخابية الرئاسية. ويبدو الرئيس الأميركي مضطراً الآن إلى إعادة اللحمة لهذا الجو السياسي المقلق، ولا سيما أن المساعي كلها تحاول طي صفحة الأخطار التي لا تزال قائمة من دون أية محاسبة، كما أن الطاقم الذي تسبّب بهذه الأخطاء لا يزال حاكماً من دون أية مراجعة.

وإذا كانت الإدارة الأميركية تحاول الآن التركيز على هذه الشعارات المتكررة، فإن قسماً كبيراً من المجتمع الأميركي يرفض أن يبقى مضلّلاً بها. وعلى الصعيد الاقتصادي تبدو الثنائية المتعارضة أيضاً بين الطبقة المتوسطة - دافعة الضرائب، وبين

الشركات العملاقة التي تعمل الإدارة الأميركية على توفير مصالحها في الداخل والخارج. وإذا كانت الشعارات التي أطلقها الرئيس الأميركي في خطاب التنصيب قد أشارت إلى ضمانات اجتماعية متنوعة، فإن الضرورات المتعلقة بعجز الموازنة الأميركية المتراكم، وبرفض فريق من الجمهوريين أنفسهم، وبضخامة المبالغ المطلوبة لتوفير هذه الضمانات ... كلها تحول دون تحقيق الشعارات وإنجازها.

كلفة الحرب ■

ويُلاحظ كذلك أن ثمة ثنائية متعارضة – وقد تتفاقم – بين صلاحيات وممارسات وزارة الدفاع الأميركية وبين رقابة الكونغرس عليها، علماً أن هذه الرقابة لم تنجح لغاية الساعة وقد لا تنجح في المستقبل القريب أيضاً. كذلك فإن الكونغرس، وعلى الرغم من أكثريته الجمهورية، لا يبدو مستعداً في هذه الولاية الثانية أن يتخلى عن دوره الرقابي المطلوب على أعمال الإدارة ذاتها.

وإذا كانت التقاليد السياسية تعطي الرئيس الأميركي فسحة محدّدة قبل البدء بمحاسبته، فإن هذه الفسحة قد لا تكون طويلة مع الرئيس الحالي بالنظر للاشكالات بل للمشكلات التي تعرضت لها ولايته الأولى. ولهذا بدأ بعض المراقبين يتحدثون، الآن، ليس عن رغبة الرئيس وإنما عن قدرته في ترجمة هذه الرغبة إلى إنجازات موعودة.

ومن هنا، فإن بعض الكتّاب الأميركيين اعتبر خطاب الرئيس الأميركي أداة إحراج إضافية للرئيس ذاته لأن وعوده التي تضمّنها الخطاب لن تسفر عن نتائج إيجابية وبالتالي فإنه سيُواجه قريباً بانتقاد من صدّق هذه الوعود وأدرك استحالة تحقيقها. ويرى هؤلاء الكتّاب أنه كان من الأنسب للرئيس الأميركي أن يلقي خطاباً أكثر صدقية في شعاراته كي لا يضطر إلى الاصطدام بضروراته.

والواقع أن المجتمع الأميركي ذاته بات مضطراً الآن إلى القبول ببعض القيود على حريته. هذه القيود التي فرضتها إجراءات الأمن الاحترازي بعد 2001/9/11. وبذلك فإن الحديث المثالي عن الحرية كجاذب أساسي لعقلية المواطن الأميركي لم يعد يتمتع بالصدقية ذاتها التي كانت متوفرة له من قبل.

ومع ذلك يبقى السؤال الأساسي: هل تستطيع هذه الشعارات المتكررة عن الحرية والكرامة الإنسانية أن تنسي المواطن الأميركي الكلفة الباهظة التي تكبدها من الأرواح (1500 قتيل) والأموال (130 مليار دولار) في الحرب على العراق من دون أي مبرّر صادق وصحيح، ولأية مصلحة يمكن أن تعود له كدافع ضرائب؟

مع أوروبا وآسيا ■

أما في الخارج فإن الضرورات أكثر إلحاحاً وأشد وطأة، ومنها على سبيل المثال لا الحصر:

– العلاقات الأميركية – الأوروبية: وهذه المسألة تشكّل إحراجاً متزايداً للإدارة الأميركية. فالمعروف أن للاتحاد الأوروبي مواقف سياسية واقتصادية وحتى ثقافية متميزة أصلاً عن المواقف الأميركية وسياساتها. إلا أن الاتحاد حريص على توثيق الشراكة الأميركية – الأوروبية بما يكفل التكافؤ والمصالح المتبادلة وبما يؤكد على الثوابت التاريخية في هذا الشأن. وكانت الانتقادات توجّه تكراراً، خلال الولاية الأولى، إلى الإدارة الأميركية لأنها لم تحترم هذه الثوابت ولم تتعامل أصلاً مع الجانب الأوروبي كحليف – صديق. والواقع أن الأخطاء التي وقعت فيها هذه الإدارة كانت تُرد بشكل أو بآخر، إلى هذا الخلل في العلاقات.

ويعتقد المراقبون أن العام 2005 يجب أن يشهد إعادة نظر تقويمية لهذه العلاقات. ويبدو أن الإدارة الأميركية ذاتها سائرة في هذا الاتجاه حيث سيقوم الرئيس الأميركي بزيارته الأولى – في الولاية الثانية – إلى بروكسل في 2005/2/22 حيث يسعى إلى تصويب العلاقات الأميركية – الأوروبية من جهة، وإلى إمكانية تفعيل الحلف الأطلسي في بعض المناطق من جهة أخرى. وفي سياق هذين المسعيين لا بدّ للرئيس الأميركي من أخذ الضرورات الأوروبية في الاعتبار ومن التخلي عن بعض الشعارات الأميركية وفرض قراراتها بالشكل الاستعلائي الذي شهدته الولاية الأولى ولم يكن ناجحاً لا في تأطيره ولا في تنفيذه.

–العلاقات الأميركية – الآسيوية: والواقع أن الاهتمام المركّز على أوروبا لا يدفع إلى استبعاد الهواجس الأميركية المتعلقة بالنهضة الاقتصادية الآسيوية من جهة، والموجة التنافسية الناتجة عنها من جهة مكملة. ويقول **هنري كيسنجر** في أحد مقالاته أن على الإدارة الأميركية أن تعلم أن مركز الثقل في العلاقات الدولية قد انتقل من الأطلسي إلى الباسيفيكي. ولذلك فهي مدعوّة إلى الإسراع في التعامل مع هذه الظاهرة الجديدة بما يحقق مصلحتها الحيوية أيضاً. وهذه الدعوة تستلزم، في رأيه، إنشاء علاقة ودّية خالية من أية مشاكل أو تحديات مع الصين. وإذا استجابت الإدارة الأميركية لهذه الدعوة فإنها مضطرة إلى التخلي عن الهامش الأوسع من الشعارات التي أوردها خطاب التنصيب والمتعلقة بالحرية والديموقراطية وما إليهما...

ومع الشرق الأوسط ■

–العلاقات الأميركية – الشرق الأوسطية: حيث تضطر الإدارة الأميركية إلى القيام بحالات متنوعة من التعاطي. وهي كلها بعيدة عن الشعارات الأميركية التي تقدّم ذكرها.

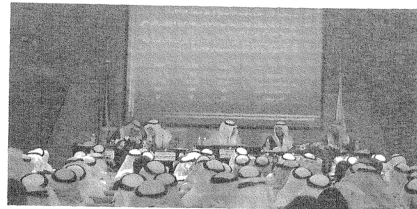
فالتعامل الأميركي مع إسرائيل محكوم بالضرورات التي تقررها إسرائيل نفسها إما مباشرة أو من خلال عملائها الذين يشاركون في إدارة بوش منذ الولاية الأولى. ولا يزال دور هؤلاء محفوظاً في الولاية الثانية.

والتعامل الأميركي مع بعض الدول الشرق أوسطية الأخرى من باكستان إلى المغرب يتكيّف وفقاً للمصالح الأميركية، ويراعي بالتالي الضرورات العملية التي تصّر عليها هذه الأنظمة. ولا يُخفى أن معظم هذه الضرورات بعيد بل مناقض لشعارات الحرية والديموقراطية التي تضمنها الخطاب.

فالموضوع إذاً لا يتوقف على تعريف الحرية والديموقراطية وإنما هو متوقف بالواقع على السياسة الأميركية ذاتها من جهة وعلى المكافأة الموعودة لهذه الأنظمة إذا تعاطفت مع هذه السياسة من جهة مكّملة.

والموضوع، بأطره الواقعية، يتعلق بالضرورات أكثر مما يستوحى من الشعارات. والضرورات الأميركية القائمة حالياً تحاول، خلال العام 2005 بالتحديد أي ضمن مهلة تفعيل القرار الأميركي، أن تجني ثمار هذه الولاية الثانية بما تيسّر لها ذلك من مغانم ومكاسب أو بما أمكن لها ذلك من تخفيف الخسائر وتقليل انعكاساتها. وهذه الصيغة تنطبق فعلاً على معظم الالتزامات بل الهموم الأميركية الضاغطة من أفغانستان مروراً بإيران وتركيزاً على العراق ووصولاً إلى إنجاز ما على الساحة الفلسطينية ومن ثم المناخ التفاوضي السوري – الإسرائيلي.

وإذا كان الأمر كذلك فلماذا الإطناب إذاً بشعارات الحرية والديموقراطية؟ لعلها غلاف السكّر الذي يغطي الدواء الأميركي المر. هذا إذا صحّ أنه دواء فعلاً. ■


جانب من اللقاء


وزير التجارة والصناعة السعودي هاشم عبد الله يماني

الملتقى الأول للمصدّرين السعوديين
التصدّي لمعوّقات التصدير

ما بين متطلبات الانضمام الى منظمة التجارة العالمية واستحقاق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى والانعكاسات المترتبة على الاتفاقيات التي تُعقد بين إحدى الدول ودول أجنبية، يقف المصدّرون السعوديون على عتبة استحقاقات كبيرة. فعلى الرغم من تسجيل الصادرات السعودية خلال النصف الأول من العام 2004 زيادة بنسبة 42 في المئة عن الفترة ذاتها للعام 2003، إلاّ أنّ الجزء الأكبر يعود الى ارتفاع حجم وقيمة الصادرات النفطية، في حين لا تزال عقبات عديدة تحول دون اختراق اكبر للمنتجات السعودية إلى الأسواق العالمية. والواقع أن الإجماع على إنشاء الهيئة العامة للصادرات السعودية لم يبدد القلق الذي يساور المصدّرين لناحية اعتماد معالجات ناجعة. وعكس اللقاء الأول للمصدّرين السعوديين، الذي انعقد برعاية وزير التجارة والصناعة هاشم عبدالله يماني، ما يعانيه المصدّر السعودي من مصاعب محلية بالدرجة الاولى لاسيّما على صعيد ارتفاع رسوم الموانئ؛ أما إقليمياً، فإن الدعوات المتكررة التي اطلقها المصدّرون السعوديون لانتهاج مبدأ المعاملة بالمثل لمنتجات دول مجاورة ترسم معالم تأزم على جبهة التعاون الاقتصادي البيني.

إنطلاقاً من المنطق القائل بأن الخطوة الأولى على طريق العلاج هي معرفة الداء، عرض وزير التجارة والصناعة السعودي **هاشم عبدالله يماني** للعقبات التي تواجه الصادرات السعودية وهي: عدم وجود جهاز متخصص لتنمية الصادرات، ضعف عمليات التسويق والترويج، ضعف مشاركة القطاع الخاص في المعارض الخارجية، غياب المعلومات الكافية عن الاسواق الخارجية، ضعف إلمام الشركات والمؤسسات بالقوانين والانظمة التي تحكم التصدير في الداخل والخارج. إضافة الى ضعف الاستفادة من القروض وبرامج التمويل والائتمان التي توفّرها المؤسسات المحلية والاقليمية والدولية. كما أكد الخيار الستراتيجي للمملكة بزيادة الصادرات غير النفطية التي ما زالت تشكل 12 في المئة فقط من مجمل صادرات المملكة، الامر الذي يتطلب صياغة رؤيا ستراتيجية وطنية شاملة لتحقيق ذلك الهدف.

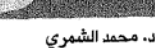
والواقع أن كلام الوزير **يماني** حول ضرورة إيجاد جهاز متخصص لتنمية الصادرات أتى بمثابة استجابة للمطالب المتكررة للمصدّرين السعوديين لجهة الإسراع في إنشاء هيئة الصادرات السعودية. وخلال اللقاء الأول للمصدّرين السعوديين، اعاد الرئيس التنفيذي لمركز تنمية الصادرات السعودية **د. عبد الرحمن الزامل** السؤال حول الهيئة العامة للصادرات بوصفها منظمة حكومية مستقلة لمساندة المصدّرين مبرراً سؤاله بزيادة اهمية قطاع التصدير في الاقتصاد الوطني خصوصاً وأن كل فرصة عمل في القطاع الصناعي توفر 8 فرص عمل في القطاعات الاقتصادية الأخرى.

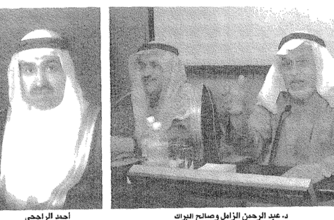
شبح الـ WTO

قطعت المملكة شوطاً طويلاً في المفاوضات المتعلقة بالانضمام الى منظمة التجارة العالمية، حيث تمّ التوصل الى اتفاقيات مع معظم الشركاء التجاريين، وظل التوصل الى اتفاقية مماثلة مع أميركا بمثابة حجر عثرة في مواجهة السعي السعودي للانخراط في الاقتصاد العالمي، وذلك بسبب المبالغة الشديدة في الشروط التي تضعها الولايات المتحدة والتي تهدف في جزء منها إلى إحداث بنيوية في الاقتصاد السعودي والى التعجيل بإقامة منطقة تجارة حرة بين اميركا والسعودية. وكان الرد السعودي واضحاً ومباشراً حيث أشار الوزير **يماني** إلى أن قيام منطقة تجارة حرة ما بين المملكة والولايات المتحدة مرتبط بشكل مباشر بانضمام السعودية إلى منظمة التجارة العالمية؛ لكن الملفت أن المصدّرين السعوديين يقفون على الضفة المقابلة في موضوع الانخراط في منظمة التجارة العالمية. فيعلن **الزامل** وبصراحة انه "ليس لنا مصلحة في الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية ونطالب في المقابل بدعم كامل لهيئة الصادرات، في حال أسست، على غرار الدول الكبرى مثل أميركا وغيرها." ويعلّل موقفه بالقول: "منظمة التجارة العالمية لم تنقذ فرنسا من مقاطعة أميركا لها بسبب موقفها من حرب الخليج. وأرقامنا تشير الى


حسين أبو داوود




د. محمد الشمري




د. عبد الرحمن الزامل وصالح البراك

أحمد الراجحي

استمرار الموقف ضدنا في أميركا وغيرها حتى معالجة القضية الفلسطينية".

إلاّ أن بعض الخبراء يرى أن الحلول العملية لدعم الصادرات تكمن في الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية حيث يعتبر **د.محمد الشمري** أن اعتماد المملكة لمبدأ الاقتصاد الحر هو عامل مساعد على الانخراط في المنظمة العالمية دون أن يرتب ذلك تغييرات هيكلية أو جوهرية على بنية الاقتصاد السعودي.

... صبر أيوب

15 عاماً والنقاش مستمر ما بين دول مجلس التعاون والاتحاد الأوروبي في سبيل إيجاد سوق مشتركة ما بين هذين التكتلين الاقتصاديين، والنتيجة لم تحسم بعد. وإذا كان **أحمد الراجحي** من شركة الوطنية للصناعة يعتبر أنه هناك 10 الى 15 في المئة من الصناعات السعودية المصدّرة الى الخارج تنقصها الجودة الامر الذي يؤخّر الشراكة الخليجية الأوروبية، يشدّد وكيل وزارة التجارة والصناعة **صالح الحصين** على جودة الصناعة السعودية نافياً أن تكون نوعية المنتج هي السبب الرئيسي وراء عدم توقيع اتفاقية الشراكة.

في المقابل، لا يخفي **الزامل** تشاؤمه حيال هذه المسألة حيث يرى أن الوضع بات أكثر تعقيداً بعد توقيع البحرين على اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة، في الوقت الذي يتعاطى الأوروبيون مع دول مجلس التعاون كسوق مشتركة.

تسرّب سلع إسرائيلية

مع دخول اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى حيّز التطبيق مطلع العام الحالي، يرى الوزير **يماني** أن "قيام هذه المنطقة يجب أن يحملنا على وضع خطة لاستهداف أسواق محددة لبعض الدول وبمجموعة مختارة من المنتجات السعودية ذات القبول في تلك الأسواق". بدوره، أمل رئيس مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية **عبدالرحمن بن علي الجريسي** أن تعطي هذه الاتفاقية فرصة أفضل للمصدّرين السعوديين، معتبراً أن أهمية انعقاد هذا الملتقى تتضاعف لأنه يأتي في وقت دخلت فيه اتفاقية التجارة الحرة العربية الكبرى حيّز التنفيذ والتي يشترك فيها 17 دولة وتقضي بتخفيض الرسوم الجمركية بنسبة 100 في المئة.

إلاّ أنّ الجانب السعودي يقف متردداً حيال هذه الاتفاقية لاسيّما لناحية القلق من تسرّب السلع المشتركة العربية- الإسرائيلية الناجمة عن اتفاقيات المناطق الصناعية المؤهلة وفق ما يشير **محمد الخطراوي** من مصنع المدينة للبلاستيك والمنتجات الورقية، هذا طبعاً إضافة إلى التفاصيل التطبيقية لهذه الاتفاقية كآلية تسوية النزاعات وغيرها.

وهنا يجد مدير عام الجمارك السعودية **صالح البرّاك** نفسه في موقف يستدعي التوضيح ليقول: "دورنا مقتصر على تطبيق الاتفاقيات التي توقعها السلطات المعنية؛ فوزارة المالية هي الجهة المسؤولة عن مسألة البت بالاتفاقيات الثنائية التي تتعارض مع مصالح المملكة". ■

الكويتيون في لقاء المصدّرين السعوديين

بدا لافتاً خلال اللقاء الأول للمصدّرين السعوديين حضور وفد كويتي شارك في المناقشات عاكساً قناعة لدى الجانبين بضرورة تفعيل التبادل التجاري والتعاون الاقتصادي ما بين البلدين من خلال إزالة كافة العراقيل الحالية. وقد شكل حضور الوفد الكويتي فرصة مهمة لطرح المعوقات مسألة اشتراط كفيل كويتي للصادرات السعودية الى العراق. وقد اعترض المصدّرون السعوديون على هذه المعادلة حيث طالب سعد المعجل من شركة المعجل للتجارة والمقاولات بالمعالجة الفورية لهذه المسألة وإلا "طالبنا بوكيل سعودي للمنتجات الكويتية إلى اليمن وغيرها". أما المطلب السعودي بقيام السلطات الكويتية بإيجاد منفذ جمركي على الحدود بين البلدين فلا يزال من معوقات التجارة ما بين الجانبين بحسب مدير عام الجمارك السعودية صالح البرّاك، الذي طالب بحل سريع والا "سنطبق مبدأ المعاملة بالمثل".

وفي هذا المجال، يوضح الزامل: "لدينا منفذان مع الكويت. منفذ الخفجي الذي يعبر من خلاله ما يقارب 729 ألف شاحنة وسيارة سنوياً من الكويت إلى السعودية يقابلها مغادرة نحو 600 ألف شاحنة وسيارة من السعودية إلى الكويت. ومنفذ الرقعي الذي يمر من خلاله إلى السعودية نحو 220 ألف سيارة وشاحنة من الكويت سنوياً يقابلها نحو 216 ألف سيارة وشاحنة من السعودية. ويقدّر الإنسياب بين السعودية والكويت بنحو 3 مليارات ريال سنوياً مقارنة مع 7 مليارات ريال مع دولة الإمارات". وكما هي الحال في مسألة الكفيل الكويتي والمنفذ الحدودي، يعاني قطاع التصدير السعودي من ارتفاع الرسوم الجمركية في الكويت، ويبدو هنا أيضاً أن مبدأ المعاملة بالمثل بات شعاراً للصادرات السعودية.

بدوره، طالب أسامة الكردي وزارتي التجارة في البلدين تحديداً ووزراء التجارة العرب عموماً بعدم استبدال الرسوم الجمركية الملغاة بمعوقات مخفية. في المقابل، دعا رجل الأعمال السعودي حسين أبو داوود السلطات المعنية الى الأخذ برأي رجال الاعمال الذين باتوا موجودين في مجلس الشورى وفي مجالس الغرف التجارية.

تطوّرها "المتحدة للتنمية" بكلفة 2,5 مليار دولار

"اللؤلؤة - قطر" تبدأ بيع المرحلة الثانية

الدوحة - "الاقتصاد والأعمال"

أعلنت الشركة المتحدة للتنمية، المطوّرة لمشروع "اللؤلؤة - قطر" بكلفة 2,5 مليار دولار، عن إطلاق المرحلة الثانية من المشروع للبيع في شهر شباط/فبراير الحالي، "نتيجة الطلب المتزايد والمبيعات التي تمّ تحقيقها منذ طرح المجموعة الأولى من العقارات للبيع"، بحسب رئيس مجلس الإدارة **حسين الفردان**.

وأضاف **الفردان**: "تأتي هذه الخطوة تماشياً مع نجاح تسويق المجموعة الأولى من العقارات في المرسى الرئيسي للجزيرة "بورتو عربية"، وفيلل "لا بلاج ويست" المطلّة على الشاطىء".

ورداً على سؤال لـ "الاقتصاد والأعمال" حول المنافسة مع المشاريع التي تشهدها دبي، أجاب **الفردان**: "أسعارنا أقلّ من أسعار المشاريع الشاطئية الأخرى بنسبة 40 في المئة، كما أنّ مواصفاتها الفنية والهندسية ونوعيتها تتفوّق على هذه المشاريع"؛ علماً أنّ سعر المتر المربّع في شقق "اللؤلؤة - قطر" يبلغ 8300 ريال قطري، في حين تراوح كلفة الفيلل بين 2,5 و3,5 ملايين ريال. أمّا عن تأثير كارثة "تسونامي" على المشاريع العقارية المائية الخليجية، فيعتبره **الفردان** إيجابياً "كون منطقة الخليج محصورة وتوقعات الكوارث قليلة فيها. وبالنسبة لمشروع "اللؤلؤة - قطر"، فقد أجرينا دراسات تأخذ في الاعتبار كافة المتغيّرات الطبيعية التي يمكن أن تحدث للمئة سنة المقبلة".

الأسواق المستهدفة

من جانبه، قال **خليل الشولي**، المدير التنفيذي في الشركة المتحدة للتنمية: "باشرنا أعمال الردم والاستصلاح للجزيرة، ووضع التصاميم للبنية التحتية والمواصفات المعمارية للأبراج والفيلل، ومن المتوقع أن نباشر أعمال بناء الأبراج السبعة الأولى والفيلل المحيطة بها في نهاية الربع الأول من هذا العام".



حسين الفردان

خليل الشولي

نيكولاس باشكيروف

وأضاف **الشولي** بأن الشركة بصدد إصدار مناقصة للمقاولين، للتأهل لإنجاز أعمال البنية التحتية الخاصة بالجزيرة والأبراج السكنية ومواقف السيارات الخاصة بها والمنازل والشقق. وبالنسبة لتسويق المرحلة الثانية من المشروع، قال: "المرحلة الأولى استهدفت السوق المحلّية القطرية، أما في المرحلة الثانية فسنركّز على الأسواق الخليجية والعربية والأوروبية. علماً أن "اللؤلؤة - قطر" هو المشروع الوحيد في الدولة حتى الآن الذي يسمح بتملّك الأجانب".

مشروع "اللؤلؤة - قطر"

تبلغ مساحة جزيرة "اللؤلؤة - قطر" نحو 4 ملايين متر مربّع، وسيتمّ إنشاؤها على 4 مراحل حتى العام 2009، لتضمّ 10 مناطق على طراز "الريفييرا" المتوسطي، تُسكن نحو 30 ألف نسمة، إضافة إلى 3 فنادق، ومرفأ يستوعب 700 قارب، وما يفوق مساحة 60 ألف متر مربّع من المحلات التجارية ومراكز التسوّق والمطاعم والمدارس والمرافق الاجتماعية؛ على أن تستقبل الجزيرة أول المقيمين مع انتهاء المرحلة الأولى في العام 2007.

3500 فرصة عمل

بدوره، أكّد **نيكولاس باشكيروف**، مدير التطوير في "اللؤلؤة - قطر"، بأن أحد أهم إنجازات المشروع، تحقيق ثلاثة من أصل خمسة أهداف رئيسية وضعتها الحكومة القطرية لتحقيق النمو الاقتصادي، "وهي زيادة التنوّع الاقتصادي وترويج الاستثمار لدى القطاع الخاص وتعزيز التجارب الثقافية والتعليمية لدولة قطر".

وأشار **باشكيروف** إلى الدور المهم للمشروع في تنمية الاقتصاد المحلي، "إذ يُتوقع أن يعمل على انشائه أكثر من 22 ألف شخص، ونقدّر أن يضخ ذلك نحو 600 مليون ريال قطري الى الاقتصاد المحلي من خلال نفقاتهم المعيشية؛ كما سيوفّر المشروع نحو 3500 فرصة عمل في الفنادق الثلاثة والمحلات والمطاعم والمرافق التي تحتضنها الجزيرة". ■

برعاية سعادة حاكم مصرف لبنان **الأستاذ رياض سلامة**

ملتقى بيروت المصرفي المالي الإسلامي

١٣-١٤ نيسان / أبريل ٢٠٠٥ بيروت، لبنان

بمساركة عدد من وزراء المالية ، محافظي المصارف المركزية العربية و قيادات في المؤسسات المصرفية والمالية الإسلامية العربية والدولية

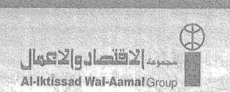
محاور الملتقى:

* اتجاهات الصناعة المصرفية الإسلامية.
* متطلبات تطوير المنتجات والخدمات المصرفية الإسلامية.
* دور المصارف الإسلامية في تمويل المشاريع الكبرى.
* المصارف الإسلامية والقضايا الرقابية.
* دور المصارف الإسلامية في تطوير أسواق رأس المال.
* مستقبل صناديق الاستثمار الإسلامية.
* متطلبات تطوير المعايير المحاسبية والإفصاح في المصارف الإسلامية.

تنظيم



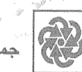




بالتعاون مع



هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية



جمعية مصارف لبنان

لمزيد من المعلومات
بيروت: هاتف: ٩٦١١٧٨٠٢٠٠ فاكس: ٩٦١١٧٨٠٢٠٦
دبي: هاتف: ٩٧١٤٢٩٤١٤٤١ فاكس: ٩٧١٤٢٩٤١٠٣٥ الرياض: هاتف: ٩٦٦١٤٧٧٨٦٢٤ فاكس: ٩٦٦١٤٧٨٤٩٤٦ جوال: ٩٦٦٥٠٤٤٠١٣٦٧
بريد الكتروني: conferences@iktissad.com www.iktissad.com

مصر: معالجة الديون المصرفية بالتفاوض بدل الملاحقات القضائية

القاهرة - "الاقتصاد والأعمال"

رسّخت الحكومة المصرية مقاربة جديدة لمعالجة مشكلة القروض المصرفية المتعثرة التي تقضي باعتماد التفاوض بين البنوك والمقرضين بدلاً من الملاحقات القضائية، وذلك بهدف التوصل إلى "حلول واقعية" وإنقاذ ما يمكن إنقاذه من القروض التي تجاوز حجمها سقف الأربعين مليار جنيه.

وجاءت هذه الجهود بعد فشل الإجراءات التصادمية التي لجأت إليها بعض البنوك، خلال السنوات الثلاث الماضية، حيث كانت الملاحقات البوليسية لرجال الأعمال المتعثرين هي آلية التعامل الوحيدة. إلّا أن حكومة د. أحمد نظيف اعتمدت آلية جديدة للتعامل مع ملف التعثر المصرفي ما أدى إلى دفع تلك الجهود قدماً ووفّر لها فرص النجاح.

ترتكز الخطة الحكومية لمعالجة ملف الديون على ثلاثة محاور بُدِىء بالفعل تنفيذها. المحور الأول، يتمثل في إجراء تشريعي أنجزه البرلمان عبر تعديل المادة 133 من قانون البنوك الرقم 8 للسنة 2003، وهو تعديل يجيز التصالح مع عملاء البنوك المتعثرين في أي من مراحل التقاضي، وكذلك التصالح حتى بعد صدور حكم قضائي نهائي، بمعنى إمكانية السداد بعد صدور أحكام بالسجن، وإلغاء الأحكام.

هذا التعديل جاء بمثابة نزع "السكين" عن رقبة الضحايا وفتح باب الأمل أمام من صدرت بحقهم أحكام بالسجن لإمكانية استئناف التفاوض مع البنوك والتوصل لتسويات عادلة يتم بموجبها سداد القروض تمهيداً لإطلاق سراحهم. وهذا التعديل يمكن أن يستفيد منه رجال أعمال عديدون مثل **حسام أبو الفتوح والجارحي والهواري وعلي الصفدي**.

ويتمثّل المحور الثاني من خطة الحكومة، في تيسيرات أصدرها النائب العام المستشار **ماهر عبد الواحد** وتقضي برفع أسماء رجال الأعمال الهاربين خارج البلاد من قوائم ترقب الوصول في المطارات والموانئ، وكذلك إلغاء قرارات المنع من السفر الخاصة ببعض هؤلاء المدينين والسماح لهم بإدارة مشروعاتهم وإعادة تشغيلها تحت إشراف البنوك لتمكينهم من السداد أو التوصل إلى تسويات ملائمة مع البنوك بشرط التقدّم بمشاريع للتسوية إلى الجهات المختصة تحت إشراف النائب العام والبنك المركزي.

ومثل هذه التيسيرات يمكن أن يستفيد منها عدد كبير من رجال الأعمال الهاربين إلى خارج البلاد وفي مقدمهم **رامي لكح** الهارب إلى باريس والذي بدأ بالفعل في إجراء اتصالات ومفاوضات مع البنوك الدائنة عبر محاميه في القاهرة. كما استفاد منها بالفعل عدد من رجال الأعمال العائدين بعد رحلة هروب من أمثال **ياسين عجلان** المتهّم في قضية "نواب القروض".

أما المحور الثالث فيتمثّل في تشكيل لجنة للتسويات في البنك المركزي مهمتها مراجعة مشاريع التسوية التي يتقدّم بها العملاء المتعثرون للبنوك الدائنة وتحديد قواعد قبول أو رفض هذه التسويات مع إعطاء مرونة كافية لفرق التفاوض في البنوك للتوصل إلى التسويات الملائمة.

وإلى جانب هذه اللجنة، هناك لجنة أخرى بادر إلى إنشائها اتحاد الصناعات، ويتولى رئاستها رجل الأعمال **أحمد عاطف** ومهمتها تلقي طلبات المتعثرين من رجال الصناعة وإدارة حوار تفاوضي مع البنوك بشأنها.

■■■

تسوية تاريخية مع "بهجت".. ومفاوضات مع "لكح"

■■■



محافظ البنك المركزي فاروق العقدة

في هذا الإطار، كشف **أحمد عاطف** أن اللجنة تستعد لعقد جلسات لتسوية الحالات المتعثرة التي تفوق مديونيات الواحدة منها 50 مليون جنيه. وستعقد لهذا الغرض لقاءات مع رؤساء بنوك "الأهلي" و"القاهرة" و"الاسكندرية" و"التنمية الصناعية" و"تنمية الصادرات" و"مصر رومانيا" و"الأهلي سوسيتيه جنرال" في حضور أصحاب هذه الحالات.

وأكّد **أحمد عاطف** أن اتفاقاً تمّ مع محافظ البنك المركزي على رفع الحظر المفروض حالياً على التعامل بين البنوك والمتعثرين، والتعامل مع كل حالة وفق رؤية كل من البنوك ذات العلاقة، وفي ضوء ما تسفر عنه عمليات التسوية. كما تمّ الاتفاق مع محافظ البنك المركزي على أن تتنازل البنوك عن جزء من الغرامات وفوائد التأخير المترتبة على المتعثرين، مقابل أن يتعهد هؤلاء بسداد كامل أصل الدين.

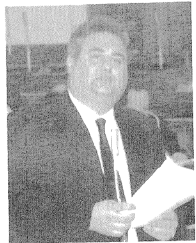
تسويات تاريخية

هذه الجهود الجماعية والتي يقودها البنك المركزي بالتناغم مع أجهزة رسمية أخرى، ساهمت في خلق مناخ إيجابي يتعامل مع قضية التعثر بروح جديدة متفهمة وراغبة في الوصول إلى حل.

وفي ظل هذا المناخ جاءت الفرصة مؤاتية لإنجاز عدد من الاتفاقيات تعتبرها الدوائر المصرفية "تسويات تاريخية" نظراً لضخامة حجم المديونيات التي شملتها، من جهة، وتأثير الشركات المدينة صاحبة هذه التسويات على حركة السوق من جهة أخرى.

في مقدم هذه التسويات، التسوية التي قادها البنك الأهلي المصري، على مدى عام


أحمد بهجت


رامي لكح

ونصف، مع شركات "بهجت غروب" والتي بلغت مديونياتها للبنوك 2,65 مليار جنيه موزعة على ثلاثة بنوك هي "الأهلي المصري" و"الإسكندرية" و"مصر".

هذه المديونية توزّعت على مجموعتين من الشركات. المجموعة الأولى تمثلها الشركة العالمية للإلكترونيات "بهجت إلكترونكس"، وهي شركة قابضة تضم نحو 16 شركة تابعة، وتبلغ ديونها 1,3 مليار جنيه. والمجموعة الثانية هي مجموعة شركات الخدمات والتنمية التي تقودها شركة "دريم لاند" وتبلغ ديونها 1,2 مليار جنيه، وتملك أصولاً تبلغ نحو 1,7 مليار جنيه.

وقضت التسوية بأن تتكفل مجموعة "دريم لاند" ديون مجموعة العالمية للإلكترونيات، وأن تدخل البنوك الدائنة لمجموعة شركات العالمية كمساهمين في مجموعة شركات "دريم لاند" بما يوازي مديونياتها على المجموعة الأولى. وقد قدّرت قيمة هذه الديون بنحو 80 في المئة من قيمة شركات المجموعة، بحيث يبقى لـ **أحمد بهجت** نسبة 20 في المئة من الأسهم.

إلى ذلك، تتملك البنوك الدائنة نسبة 49 في المئة من أسهم مجموعة شركات العالمية للإلكترونيات، وتبقى نسبة الـ 51 في المئة ملكاً لباقي المساهمين. وبذلك تتحرر مجموعة شركات العالمية للإلكترونيات من جميع ديونها للبنوك الثلاثة، ويتم تعديل حقوق الملكية وفقاً لهيكلية توزع الأسهم الجديدة.

كما تضمّنت التسوية ضرورة تحقيق أرباح سنوية بنسبة 8 في المئة عن كل سهم بالقيم السوقية، أي بنسبة 56 في المئة خلال السنوات السبع المقبلة، وهي مدة الاتفاق. وتمّ الاتفاق أيضاً على تعيين **د. أحمد بهجت** رئيساً لمجلس الإدارة وعضواً منتدباً للمجموعة، ويُعيّن لكل شركة في المجموعة عضو منتدب ومدير مالي بالاتفاق مع **د. بهجت**.

وتضمّنت التسوية أيضاً أن تبدأ البنوك بضخ احتياجات هذه الشركات من أموال، وفق شروط محددة، خلال الأشهر الثلاثة الأولى من بدء الاتفاق، أي خلال الربع الأول من العام 2005، ثم تبدأ بضخ الاحتياجات بشكل كامل بعد انقضاء هذه الفترة. وتمّ الاتفاق على تحويل التدفقات النقدية الناتجة عن أعمال هذه الشركات لصالح البنوك الدائنة، مقابل أن يسترد **د. أحمد بهجت** أسهماً بقيمة هذه التدفقات على أساس السعر الإسمي للسهم. وبنهاية السنوات السبع، مدة الاتفاقية، تكون البنوك الدائنة قد خرجت تماماً بحصولها على أموالها وعلى الربح المتّفق عليه، ويسترد **بهجت** وبقية المساهمين أسهمهم مرة أخرى.

وفي السياق نفسه، يندرج ملف شركات "لكح غروب" المملوكة من رجل الأعمال المصري الهارب **رامي لكح**، الذي بدأ مفاوضات جادة مع أكبر البنوك الدائنة للمجموعة وهو بنك القاهرة، والذي تقدر مديونيته على المجموعة بنحو 1,8 مليار جنيه. وفي وقت بدأ البنك في تسييل مجموعة من الأسهم المرهونة لديه والبالغة قيمتها نحو 300 مليون جنيه، يواصل **رامي لكح** من باريس التفاوض حول العودة إلى القاهرة واستئناف نشاطه وإعادة تشغيل شركاته في إطار تسوية شاملة مع البنوك الدائنة، التي تضم، إلى جانب بنك القاهرة، ثمانية بنوك أخرى بينها "التمويل السعودي"، "المصرف الإسلامي"، "الإسكندرية"، "مصر إيران" و"تنمية الصادرات".

كما استفاد من مناخ التسويات أيضاً عدد من رجال الأعمال المدينين بمبالغ تراوح بين 100 و300 مليون جنيه حيث تمّ رفع التحفظ عن ممتلكاتهم والسماح لهم بإدارة مشروعاتهم تحت إشراف الأجهزة المختصة.

إغلاق الملف

على خلفية هذه التسويات، تسأل دوائر الأعمال المصرية إذا ما كان بالإمكان أن يشهد العام الجاري نهاية ملف التعثر المصرفي في مصر.

رداً على هذا السؤال، يقول محافظ البنك المركزي المصري **د. فاروق العقدة**: هناك خطة لإنجاز ملف المتعثرين قبل نهاية العام 2005، والبنوك مطالبة بوضع خطط مع عملائها المتعثرين تحدد من خلالها فترات زمنية محددة لإعادة جدولة المديونيات. ونهاية العام 2005 هو موعد لإنجاز هذه الخطط وليس لإنجاز تحصيل الأموال. وقال على كل بنك أن يضع الصيغة التي يراها مناسبة لتسوية مديونيته مع الشركات المتعثرة، هذا في حال كان هو الدائن الوحيد، أما في حال وجود أكثر من بنك دائن فيجب أن تسير المفاوضات بمشاركة جميع البنوك الدائنة ويكون البنك الأعلى في المديونية هو المسؤول عن الملف حتى لا يحدث تضارب بين البنوك.

وأوضح **العقدة** أنه تمّ تشكيل آلية تحكيم داخل البنك المركزي يتم من خلالها حل مشاكل التعثر بطريقة تفاوضية، بعيداً عن المحاكم. ومهمة هذه الآلية النظر في القروض التي تراوح بين 50 و100 مليون جنيه. وأكّد أن الاتجاه الجديد هو عدم اللجوء إلى القضاء إلا بعد استنفاذ كل الإجراءات الودية والتفاوضية. كما سيتم اللجوء إلى إجراء مصالحات مع الذين صدرت بحقهم أحكام نهائية.

وقال محافظ البنك المركزي إن تعديل المادة 133 الخاصة بالتصالح مع المتعثرين الذين صدرت ضدهم أحكام نهائية لا يعني مساواتهم بالمتعثرين الآخرين الذين لم تصل خلافاتهم مع البنوك إلى القضاء، لأن القانون أكّد على أن من صدر ضده حكم نهائي عليه سداد كامل المديونية كشرط للتصالح. أما المتعثرون الآخرون فيسدّدون نسبة من الديون لإثبات الجدية وتقسيط باقي الديون على سنوات، مع إمكانية ضخ استثمارات جديدة في مشاريعهم، وهذه مميزات خاصة بهؤلاء دون غيرهم. ■

تراخيص مؤسسة نقد البحرين في 2004

17 لبنوك ومؤسسات مصرفية و6 لشركات التأمين

المنامة: الاقتصاد والأعمال

أصدرت مؤسسة نقد البحرين خلال العام 2004 الماضي 23 ترخيصاً لمؤسسات تعمل في مجال الصناعة المالية، وأصبح إجمالي المؤسسات المسجّلة بنهاية العام المذكور 367 مؤسّسة.

واشتملت التراخيص الجديدة التي صدرت على 17 ترخيصاً لبنوك ومؤسسات مصرفية، و6 تراخيص لشركات تأمين وشركات تعمل في المجالات المتعلقة بقطاع التأمين.

اهم النشاطات

وفي إطار المهام المنوطة بمؤسسة نقد البحرين شهد العام المنصرم نشاطات مميّزة لعلّ في مقدمها الاندماج بين بنك ملي إيران وبنك صادرات إيران في مصرف واحد هو بنك المستقبل وبشراكة أساسية مع البنك الأهلي المتّحد.

وسيكون لبنك المستقبل نشاط يتجاوز حدود البحرين إلى منطقة الخليج لاسيّما تلك التي تتواجد فيها فروع للمصرفين الإيرانيين.

كما شهد العام 2004 الترخيص لأول بنك صيني في الشرق الأوسط هو "بنك الصين" بالإضافة إلى الترخيص لبنك آي سي آي سي آي (ICICI) وهو أكبر بنوك القطاع الخاص في الهند. كما حصلت شركة "يوتي آي انترناشيونال ليمتد" على ترخيص لفتح مكتب تمثيلي في البحرين، وهي شركة مملوكة بالكامل من شركة "يو تي آي اسيت مانجمنت كومباني برايفت ليمتد" التي تتّخذ من بومباي مقراً لها.

وشركة "UTI اسيت مانجمنت كومباني برايفت ليمتد" هي بدورها مملوكة من شركة "سيتي بنك أوف أنديا وبنك بارودا وبنجاب ناشيونال بنك، ولايف إنشورنس كوربوريشن أوف إنديا. ومن المقرر أن يقوم مكتب UTI في البحرين بتسويق الصناديق الاستثمارية المحلّية الخاصة بشركة "يو تي آي اسيت مانجمنت كومباني برايفت"، بالإضافة إلى صناديق الأوفشور والمنتجات الاستثمارية المركّبة لشركة "يو تي آي انترناشيونال ليمتد" في أوساط الأفراد والمؤسسات من المستثمرين ذوي الملاءة المالية العالية في منطقة الخليج.



أحمد عبد العزيز البسام

وخلال العام الماضي فتحت مؤسسة نقد البحرين ترخيصاً لبنك التنمية الصناعي التركي. وبموجب هذا الترخيص سيفتتح البنك وحدة مصرفية خارجية "أوفشور" في البحرين في أول بادرة من هذا البنك لافتتاح فرع له خارج تركيا. يذكر أن بنك التنمية الصناعي التركي تأسّس في العام 1950 كأول بنك خاص للاستثمار والتنمية في تركيا من قبل الحكومة التركية وبنك تركيا المركزي، بالتعاون مع عدد من كبرى البنوك التجارية التركية وبيوتات الاستثمار الدولية.

كذلك أعطي ترخيص العام الماضي لشركة "اتش سي سيكيوريتيز أند انفستمنت" لتفتتح مكتباً تمثيلياً لها في البحرين لتقديم الخدمات الاستثمارية لشريحة الأفراد والمؤسسات في المنطقة ذات الملاءة المالية العالية. وهذه الشركة التي تتّخذ من مصر مقراً لها هي مملوكة من قبل مجموعة "أتش سي" المصرية و"مورغان ستانلي" الشرق الأوسط. وتتخصّص هذه المجموعة التي تضمّ أيضاً "أتش سي" للوساطة و"أتش سي" إستانبول في أعمال الاستثمار المصرفي وإدارة الأصول وخدمات الوساطة في الأوراق المالية.

أما على صعيد قطاع التأمين فاستقطبت البحرين شركة "إيون كوربوريشن" كبرى شركات وساطة التأمين والخدمات الاستثمارية حيث أسّست شركة "إيون ري ميدل إيست" لتعمل إلى جانب شركة استشارات التأمين التابعة لها والقائمة في البحرين باسم "إيون ليمتد".

محلية وإقليمية

وقال **أحمد عبد العزيز البسام** مدير التراخيص والسياسات لدى مؤسسة نقد البحرين: "لا تزال البحرين هي الموقع المفضّل للمؤسسات المالية في منطقة الشرق الأوسط" وأضاف: "نجحنا في استقطاب مزيج من الشركات المؤسسة محلياً والمؤسسات الإقليمية والدولية. ولا شكّ أن أعمال هذه المؤسّسات التي يقدّم معظمها خدماته لمنطقة الشرق الأوسط ستضيف قيمة للمركز المالي للبحرين".

يشار إلى أن المؤسسات المرخّص لها بلغت في بنهاية العام المنصرم 367 مؤسّسة منها 189 مؤسسة مصرفية و165 شركة تأمين و13 شركة وساطة في سوق المال.

هيكل للتراخيص

ومن جهتها تواصل المؤسسة تنفيذ العديد من المبادرات الرامية لتطوير الأطر الرقابية وتطوير السوق بغرض دعم النمو المطرد والتطوّر المتواصل لصناعات الخدمات المالية في البحرين.

ومن المقرّر أن تبدأ المؤسسة خلال العام الجاري العمل على تنفيذ هيكل جديد للتراخيص والذي من شأنه أن يتيح المزيد من المرونة للمؤسسات الراغبة في ممارسة العمل من البحرين.

ومن شأن هذا الهيكل الموحّد للتراخيص، والذي سيركّز على النشاطات المقرّر ممارستها بدلاً من التركيز على نوع الشركات، أن يوحّد ويطوّر مختلف أطر الترخيص القائمة الآن والمطبّقة على القطاع المصرفي وقطاع التأمين وقطاع أسواق المال في البحرين.

ويعكس النظام الجديد دور المؤسسة باعتبارها الجهة الرقابية الموحّدة على قطاع الخدمات المالية في البحرين. وسوف يمثل بالنسبة لمؤسسات القطاع المصرفي، من حيث الجوهر، مجرّد إعادة تنسيق أكثر منه عملية تغيير جوهرية في طريقة عمل هذه المؤسسات.

وقال **البسام**: "غير أن تطبيق نظام التراخيص الجديد بالإضافة إلى الدليل الإرشادي لقطاع التأمين يتطلّب من شركات التأمين الأوفشور إعادة هيكلة عملياتها". ■

إجتماعات اللجنة العليا المصرية الأردنية
توقيع 9 إتفاقيات وتنسيق في الشراكات الدولية

عمّان – أمجد بكر

انتهت اجتماعات اللجنة الأردنية المصرية العليا المشتركة التي التأمت في عمّان، مؤخراً، برئاسة رئيسي الوزراء **فيصل الفايز** ود. **أحمد نظيف**، إلى توقيع تسع اتفاقيات شملت نواحي مختلفة، اقتصادية وسياحية وثقافية وقضائية، وتبادل ثلاثة مشاريع للدراسة.

وكان للتبادل التجاري بين البلدين حيز واضح من الاهتمام، فقد تم الاتفاق من حيث المبدأ على تعديل اتفاقية التبادل التجاري الحرّ بين البلدين لإلغاء القوائم السلبية، وتسهيل وتبسيط إجراءات انسياب السلع، والتعاون في مجالات الترويج وإقامة المعارض المشتركة، وكذلك في مجال تعزيز التعاون الصناعي لجهة توحيد المواصفات والمقاييس ومواءمتها مع المواصفات الدولية والإقليمية.

وأكد الجانبان على أهمية تطوير التعاون المشترك والتكامل العربي في ظلّ المتغيرات الدولية وتحدياتها. وكان تركيز على المزايا المشتركة التي تجمع بين مصر والأردن لجهة انفتاحهما الاقتصادي وانخراطهما في اتفاقات شراكة مع الاتحاد الأوروبي وفي عضوية منظمة التجارة الدولية وتجربتهما الجديدة في اتفاقات إقامة المناطق الصناعية المؤهلة مع الولايات المتحدة الأميركية.

الفايز: التكامل لمواجهة التحديات

وفي كلمة ألقاها في افتتاح أعمال اللجنة العليا المشتركة أكّد رئيس الوزراء الأردني **فيصل الفايز** دعم حكومته لجهود التكامل الاقتصادي العربي لمواجهة التحديات والمتغيرات الدولية. وقال: "نسعى دائماً إلى ترسيخ مفهوم التكامل الاقتصادي العربي وتجسيده على أرض الواقع خصوصاً أننا نعيش في عصر التكتلات الاقتصادية التي يستحيل في ظلّها لأي دولة أن تنمو بمفردها". وأضاف: "لقد ارتبط البلدان الشقيقان باتفاقيات وبروتوكولات اقتصادية وتجارية منذ أوائل الخمسينات، وكان لهذه الاتفاقيات آثار إيجابية متنامية على مسيرة العمل الثنائي. وبقي الحلم يراودنا باستمرار تطوير وتعزيز آفاق التعاون إلى أن وصلنا إلى اتفاقية التبادل التجاري الحر بين بلدينا العام 1998 والتي اتسمت بالشمولية في معالجة قضايا وآليات التبادل التجاري. وفي الوقت نفسه، جاءت مرتكزة على البرنامج التنفيذي لمنطقة التجارة الحرة



فيصل الفايز يرأس الجانب الأردني

■■■

فيصل الفايز:
العلاقات المصرية الأردنية نموذج يحتذى

■■

د. أحمد نظيف:
السعي المشترك لإزالة معوقات التبادل التجاري والاستثماري

■■■

العربية الكبرى والتي أصبحت بموجبها منتجات الدول العربية الأعضاء معفاة من الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب الأخرى ذات الأثر المماثل بنسبة 100 في المئة اعتباراً من مطلع هذا العام.

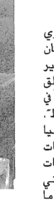
وأكّد **الفايز** سعي حكومته إلى تطوير كافة أوجه العلاقات الثنائية وعلى وجه الخصوص في المجال الاقتصادي والتجاري والاستثماري وقال: "ما زال بإمكاننا زيادة حجم التبادل التجاري بما يتناسب مع الإمكانيات الكبيرة المتوفرة وعلى أسس من المساواة في المعاملة التجارية". وشدّد على ضرورة إيجاد آليات لتطوير التبادل التجاري والنهوض به لتعزيز حجم الاستثمارات المشتركة، حيث يعتبر الأردن ومصر، كما قال، "نموذجاً يحتذى في هذا المجال على المستوى العربي". مشيراً إلى مشروع الربط الكهربائي الذي أصبح يضم سبع دول بعد انضمام ليبيا، إضافة إلى الأردن ومصر وسورية والعراق وتركيا ولبنان، وكذلك مشروع خط الغاز لتزويد الأردن باحتياجاته من الغاز المصري وتطويره لتزويد الدول العربية المجاورة من تركيا والدول الأوروبية.

نظيف: مضاعفة حجم التجارة

من جهته، قال رئيس الوزراء المصري د.**أحمد نظيف**: "تأتي اجتماعاتنا في عمان والعالم كله يشهد تطورات وتغيرات غير مسبوقة حيث ازدادت بؤر التوتر ومناطق الصراع في كافة أنحاء العالم وخصوصاً في منطقتنا العربية ومنطقة الشرق الأوسط". وأعرب عن أمله في أن تتوصل اللجنة العليا إلى الحلول العملية اللازمة لكافة العقبات والمشكلات التي قد تواجه انطلاق العلاقات المصرية الأردنية إلى الآفاق الرحبة التي يتطلع إليها البلدان والتي تتناسب مع ما يملكانه من مقومات وإمكانيات مادية وبشرية.

ودعا **نظيف** إلى زيادة التنسيق والتشاور الاقتصادي بين البلدين، سواء في ما يتعلق بنتائج برامج الإصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي التي يطبقها البلدان، أو في ما يتعلق بنتائج ارتباط البلدين باتفاقيات شراكة مع الاتحاد الأوروبي وانضمامهما إلى منظمة التجارة العالمية وتجربتهما الجديدة في إقامة المناطق الصناعية المؤهلة التي تهدف إلى زيادة حجم صادرات البلدين إلى الولايات المتحدة الأميركية وخلق فرص عمل جديدة لأبناء الشعبين. ودعا إلى التنسيق بين البلدين من أجل العمل على تعظيم آثاره الإيجابية للانضمام إلى هذه الهيئات والمؤسسات الدولية وتخفيض آثارها السلبية. وكذلك في ما يتعلق باتفاق الشراكة المتوسطية المعروف باسم إعلان أغادير والذي يضم، إضافة إلى مصر والأردن، كلاً من تونس والمغرب والذي يهدف إلى إقامة منطقة تجارة حرة بين الدول الأربع اعتباراً من مطلع العام الحالي، وهي اتفاقية مفتوحة لانضمام أي من الدول العربية الأخرى.

وحول التبادل التجاري بين البلدين دعا د. **نظيف** إلى مضاعفة حجم التبادل مرات عدة، وإلى تطبيق الأسس الاقتصادية السليمة التي تساهم في زيادة وسهولة انسياب السلع بينهما. ودعا الجهات والهيئات المعنية في البلدين العمل على إزالة المعوقات والمشكلات التي تعترض حرية التجارة، سواء ما يتعلق بالمواصفات القياسية أو بالإجراءات الرقابية أو الإدارية على الحدود أو غيرها من العوائق والقيود غير الجمركية، وإن اقتضى الأمر تطوير وتعديل التشريعات الداخلية في البلدين، أو تحديث وتطوير ما يحكم علاقات التبادل التجاري بين البلدين من اتفاقيات وبروتوكولات.





د. أحمد نظيف يرأس الجانب المصري

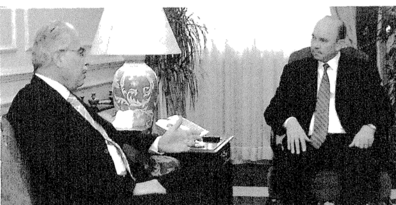
9 اتفاقيات

وأسفرت اجتماعات اللجنة العليا المشتركة إلى توقيع 9 اتفاقيات وبروتوكولات هي:

- إتفاقية تعاون في مجال الحماية المدنية.
- البرنامج التنفيذي الثالث للعام 2005 لاتفاقية التعاون في مجال القوى العاملة.
- البرنامج التنفيذي في مجال التدريب المهني للأعوام 2005–2007.
- البرنامج التنفيذي للتعاون السياحي للأعوام 2005–2007.
- بروتوكول التعاون في مجال ترميم الآثار.
- بروتوكول تعاون في مجال الجيولوجيا والثروة المعدنية والدراسات الزلزالية.
- مذكرة تفاهم لتفعيل اتفاقية التعاون القانوني والقضائي بين البلدين.
- اتفاقية تآخ وتعاون بين الغرفة التجارية للقاهرة وغرفة تجارة عمان.
- تفعيل الغرفة الاقتصادية الأردنية المصرية.

وتمّ تبادل ثلاثة مشاريع للدراسة، وهي: اتفاقية مبادلة تجارية بنظام الأوفست، مذكرة تفاهم حول التعاون بين مؤسستي الضمان الاجتماعي بين البلدين، والبرنامج التنفيذي لمذكرة التفاهم حول التعاون في مجال الأوقاف والشؤون الإسلامية.

وأوصت اللجنة في ختام اجتماعاتها بتعديل اتفاقية التبادل التجاري الحرّ بين البلدين لإلغاء القوائم السلبية، ووضع آليات لتسهيل وتبسيط إجراءات التبادل التجاري من خلال تسريع إجراءات الإفراج الجمركي عن البضائع المتبادلة. كما دعت إلى التعاون في مجالات الترويج وإقامة المعارض المشتركة للتعريف والترويج للسلع الوطنية والخدمات في البلدين، وتقديم كافة التسهيلات المكنة. وكذلك تعزيز التعاون الصناعي وتوحيد المواصفات القياسية بين البلدين ومواءمتها مع المواصفات الدولية والإقليمية، والعمل على استكمال الإجراءات المتعلقة بالوصول إلى اتفاقية اعتراف متبادل لشهادات المطابقة، والعمل على الاعتماد المتبادل لمختبرات الفحص في البلدين واعتماد نتائج الفحص لكل جانب على مواصفات الجانب الآخر.■



د. نظيف والفايز في لقاء ثنائي

العلاقات المصرية السعودية في مرحلة جديدة

صندوق للاستثمار ومشاريع صناعية مشتركة

الرياض – الإقتصاد والأعمال

نجحت زيارة الوفد المصري برئاسة وزير التجارة الخارجية والصناعة رشيد محمد رشيد إلى السعودية في التوصل إلى حلحلة كافة المشكلات التجارية العالقة بين البلدين. وباتت العلاقات الاقتصادية المصرية– السعودية على أبواب مرحلة جديدة بعد أن عرفت درجات متفاوتة من التوتر خلال الفترة الماضية. وبالتالي فإنه من المتوقع أن تشهد التجارة البينية ما بين المملكة ومصر زخماً جديداً ينعكس زيادة على حجم التبادل التجاري بحيث يتجاوز المليار دولار للعام الحالي.

بعد 4 أيام من المحادثات والإجتماعات، غادر الوفد المصري السعودية حاملاً معه مقررات اللجنة السعودية– المصرية المشتركة وأبرزها: العمل على زيادة حجم التبادل التجاري من 600 مليون دولار حالياً إلى أكثر من مليار دولار خلال العام 2005، وقف الإجراءات التي اتخذها جهاز مكافحة الدعم والإغراق في مصر بحق صادرات الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) والتي استمرت محور نقاش طوال 4 أعوام، رفع الحظر المصري عن صادرات العسل السعودي مقابل قيام المملكة بإلغاء الحظر الذي فرضته على منتجات الدواجن وبعض المنتجات الزراعية المصرية.

واعتبر الوزير **رشيد** أن الجولة التي قام بها الوفد المصري بمثابة "بداية لمرحلة جديدة للوصول إلى مستويات جديدة من التبادل التجاري لا سيما وأن الاجتماعات انتهت بالتوصل إلى الاتفاق على إنهاء مختلف المشكلات المطروحة من قبل الجانبين". وبدوره، أشار وزير التجارة والصناعة السعودي د. **هاشم يماني** إلى سعي البلدين للتوصل إلى تكامل صناعي مشترك وفتح فرص الاستثمار المشتركة وتنويعها".

وكان الوزيران ناقشا سبل تقوية البنية التحتية للسلع والخدمات كالنقل والمواصلات والتسهيلات الممنوحة لرجال الأعمال في كلا البلدين.

أول الغيث صندوق

لم تتأخر ثمار الصالحة التجارية المصرية– السعودية عن الظهور، فجاءت عبر إعلان الاتفاق على تأسيس صندوقين للاستثمار السعودي في مصر والسعودية برأس مال قدره 400 مليون دولار. ويتخصص الصندوق الأول بالاستثمار في القطاع الصناعي برأس مال 250 مليون دولار، في حين يركز الثاني على الاستثمار في البنية التحتية للتجارة البينية بين البلدين خصوصاً مشاكل النقل والموانئ وقواعد المنشأ، فضلاً عن الاشتراك في المعارض بهدف رفع كفاءة العمليات التصديرية. والواقع أن الرؤية المشتركة لتأسيس شراكة ستراتيجية بين مصر والسعودية تنطلق بحسب الوزير **رشيد** من كون هذين البلدين يشكلان أكبر سوقين في المنطقة ودخلهما القومي يبلغ نصف الدخل القومي العربي. ولتحقيق هذه الرؤية ينبغي إعادة النظر في هيكل ووظيفة مجلس الأعمال المصري– السعودي كي يصبح عنصراً فعالاً في توجّهات المرحلة الجديدة.

كذلك شكّلت الزيارة المصرية منصة لإطلاق مبادرة التكامل الصناعي ما بين البلدين لا سيما في مجالات صناعة السيارات وصناعة المواد الغذائية ودراسة إنشاء مشاريع إنتاجية مشتركة استناداً للمزايا النسبية في كلا البلدين. أما آلية التنفيذ فسترتبط بإطار زمني يحدّد بالتعاون ما بين أعضاء الغرف التجارية والصناعية والسعودية واتحاد الصناعات المصرية.

الوزير المهندس رشيد محمد رشيد



د. هاشم يماني

... وشراكة بين القطاع الخاص

استناداً إلى المثل القائل "ضرب الحديد وهو حام"، أوضح رئيس هيئة الاستثمار المصرية د. **زياد بهاء الدين** أنه تمّ إنشاء قسم خاص لمتابعة وحل مشاكل المستثمرين السعوديين في مصر. وفي موازاة التشديد المصري على تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل في ما خصّ صادرات الأدوية السعودية، تكلّلت زيارة الوفد المصري بتوقيع اتفاق إنشاء مشروع استثماري مصري– سعودي برأس مال 100 مليون دولار ما بين شركة "فاركو" لصناعة الأدوية ممثلة برئيس مجلس إدارتها د. **شيرين عباس حلمي** و"مجموعة شركات

بترجي" السعودية ممثلة بالمدير العام د. محسن بترجي. وينصّ الاتفاق على إقامة مصنع مشترك للأدوية في مدينة جدّه. كذلك تمّ توقيع عقد لإقامة مشروع مشترك لتصنيع الأجهزة الكهربائية ما بين مجموعة شركات أوليمبك المصرية ومؤسسة العيسى السعودية، وتبلغ قيمة العقد 120 مليون دولار.

شائعات

وتردّدت مؤخراً شائعات كثيرة حول انسحاب عدد كبير من المستثمرين السعوديين في مصر جراء تعويم الجنيه المصري، الأمر الذي نفاه الوزير رشيد جملة وتفصيلاً موضحاً أن "سياسة التعويم تعدّ من المسارات الصحيحة للاقتصاد المصري وتدعم المستثمرين السعوديين والمصريين". بل على العكس، أفصح عن تقدم "سابك" لشراء إحدى شركات الأسمنت في مصر. وأكّد ذلك أيضاً بهاء الدين بالقول: "لم نشهد انسحاب استثمارات سعودية من مصر. وأنا أتكلّم هنا عن توجه عام وليس عن حالات فردية. فأنا لا أعلّق على أية حالة فردية، بل إن الاتجاه العام يؤكد عدم تراجع الاستثمارات السعودية في مصر". ■

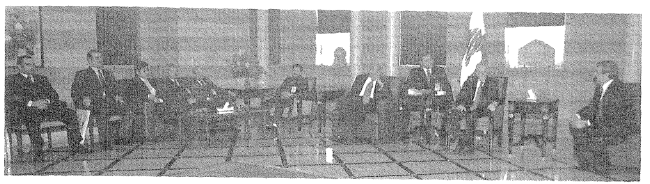
الوزير رشيد محمد رشيد، ورئيس مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية عبد الرحمن بن علي الجريسي

اعضاء الوفد المصري المرافق لوزير التجارة الخارجية والصناعة

- زياد بهاء الدين (رئيس الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة)
- محمد ابو القمصان (رئيس قطاع سياسات التجارة الخارجية)
- عبد الرحمن فوزي (رئيس قطاع الاتفاقات التجارية)
- اللواء محمد البنا (رئيس الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات)
- الشرقاوي حفني (رئيس التمثيل التجاري)
- سعد عبدالله (مدير عام الاتفاقيات التجارية)
- د. صفوت الحداد (رئيس الحجر الزراعي)
- د. احمد توفيق محمد (رئيس الحجر البيطري)
- د. اسامة الخولي (وكيل اول وزارة الصحة لشؤون الصيادلة)
- جلال ابو الفتوح (رئيس مصلحة الجمارك)
- شريف احمد شريف (مدير كتب وزير التجارة الخارجية والصناعة)
- محمد احمد فوزي (وزارة الخارجية)
- محمد الهواري (وزارة التجارة الخارجية والصناعة)
- عبد الله نصار (وزارة التجارة الخارجية والصناعة)
- حسن عامر (وزارة التجارة الخارجية والصناعة)
- عبد الناصر عارف (وزارة التجارة الخارجية والصناعة)
- يسري الهواري (وزارة التجارة الخارجية والصناعة)
- محمد احمد عبد الجواد (قنصل الشؤون التجارية)
- سليمان خليل سليمان (نائب قنصل الشؤون التجارية)
- جلال الزوربة (رئيس اتحاد الصناعات المصرية)
- مصطفى الاحول (مجلس الاعمال المصري السعودي)
- د. محمد هاني التوني (جمعية رجال الاعمال)
- حمزة الخولي (الشركة العربية الاولى للتنمية والاستثمار)
- محمد احمد داود (شركة داود للمحركات)
- شرين عباس حلمي (شركة فاركو للادوية)
- ياسر الملواني (المجموعة العالمية هيرمس القابضة)
- محمود خطاب (نائب رئيس مجلس ادارة جمعية شباب الاعمال)
- نهاد رجب (عضو مجلس ادارة جمعية شباب الاعمال)
- عمرو العسال (عضو مجلس ادارة جمعية شباب الاعمال)
- محمد زكي السويدي (عضو مجلس ادارة جمعية شباب الاعمال)

وفد الغرف التجارية والصناعية السعودية

- عبد الرحمن بن علي الجريسي
- عبدالله علي بشرف
- فهد حمد الفراوي
- سليمان حمد اليحيى
- عبدالله خشيم
- محمد حمود العوهلي
- عبدالله العبيكان
- د. محمد حمد العقيلي
- فهد معجب الحامد
- عبد العزيز ابراهيم الجماز
- غازي احمد الصباغ
- خالد عبدالله الحزيمي
- هشام عبد المجيد
- محمد عبدالله مرزوق
- حمد علي العليوي
- عمر صالح الحامدي
- خالد محمد البابطين
- محمد العماري
- عصام محمد
- محمد العبدالله الراجحي
- ايمن اسماعيل الدوي
- عماد الرفاعي
- عبد المحسن الحكير
- صوفي سالم ابراهيم
- محمد ابراهيم الصايل
- د. محمد فتحي
- د. سعود العشيوي
- محمد ادريس علي
- محمد عبد العزيز الفايز
- عادل سعد المعمر
- هاشم بن نهاد الخالدي



وفد جمعية موسياد أثناء زيارته لرئيس مجلس الوزراء اللبناني عمر كرامي

جمعية موسياد التركية في زيارة الى لبنان وسورية

تعزيز التبادل التجاري والإستثماري

تشهد العلاقات العربية التركية تطوراً سريعاً على كافة المستويات وأبرزها المستوى الاقتصادي، فالعالم العربي يملك فوائض مالية تبحث عن قنوات استثمارية جديدة، في الوقت الذي توفر فيه تركيا بنية صناعية متطورة مهيأة لاستقبال الأموال العربية. ومن المؤكد أن المال العربي سيستفيد من خطة التخصيص التي تنتهجها الحكومة التركية، على أن تساهم اتفاقيات مناطق التجارة الحرة الموقّعة ما بين تركيا وعدد من البلدان العربية في تعزيز حجم التبادل التجاري الذي لا يزال متواضعاً.

حسن بيوكداي

يلعب القطاع الخاص دوراً أساسياً في دفع العلاقات الى مزيد من التحسن، ومن المبادرات في هذا المجال زيارة قام بها وفد من جمعية رجال الأعمال والصناعيين المستقلين الأتراك (موسياد) برئاسة نائب رئيس الجمعية **حسن بيوكداي** الى لبنان وسورية مؤخراً.

يرى القطاع الخاص التركي في البلدان العربية أسواقاً أساسية وستراتيجية للصادرات التركية. وتكتسب زيارة وفد الـ"موسياد" الى لبنان وسورية أهمية خاصة لا سيما وأن الجمعية تضم أكثر من 1200 رجل أعمال وصناعي يملكون 7 آلاف مؤسسة ومصنع. وتساهم هذه المؤسسات والمصانع بما نسبته 12 في المئة من إجمالي الدخل القومي في تركيا.

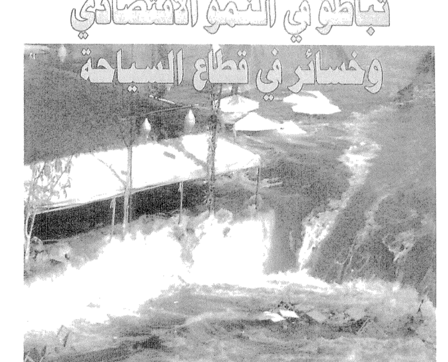
وقام الوفد يرافقه سفير تركيا في لبنان **جلال الدين كارت** بزيارة خاصة لرئيس مجلس الوزراء **عمر كرامي**. وقد أوضح **بيوكداي** إثر الزيارة أن الجمعية تسعى الى تحقيق حوار فاعل مع لبنان وزيادة حجم التبادل التجاري بين البلدين والذي لم يتجاوز 300 مليون دولار في العام 2003. كما أعرب **بيوكداي** عن أمله بأن يتم التوصل الى توقيع اتفاقية تجارة حرة مع لبنان، مشيراً الى أن ستراتيجية الحكومة التركية ترتكز على دعم الاستقرار في البلدان المجاورة لتركيا، الأمر الذي لن يتحقق إلا من خلال تثبيت دعائم التعاون التجاري والاقتصادي ما بين تركيا والبلدان العربية، لا سيما وأن تركيا تسعى الى زيادة حجم تجارتها الخارجية من 160 مليار دولار حالياً الى نحو 400 مليار دولار في المستقبل القريب. ومع سعي تركيا الى استقطاب استثمارات بقيمة 15 مليار دولار ما بين العامين 2005 و2007، شدد **بيوكداي** على أن الفرصة مؤاتية في البلدان العربية وخصوصاً النفطية منها لاستثمار الفوائض المالية الناجمة عن ارتفاع أسعار النفط في تركيا.

ثم كانت لوفد جمعية "موسياد" زيارة الى غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت حيث كان في استقباله نائب رئيس اتحاد الغرف اللبنانية **روبير دباس** وأعضاء مجلس ادارة الغرفة اضافة الى عدد من رجال الاعمال اللبنانيين. وقد شكلت الزيارة فرصة لبحث فرص وآفاق التعاون. وقد اعتبر **بيوكداي** أن مجالات التعاون ما بين تركيا ولبنان عديدة وأبرزها في قطاعات الانشاءات والمواصلات والصناعات الثقيلة والمجوهرات فضلاً عن قطاع المنسوجات والمواد الغذائية.

يذكر أن الصادرات التركية الى منطقة الشرق الاوسط بلغت خلال الأشهر العشرة الأولى من العام 2004 نحو 6,44 مليارات دولار أي ما قيمته 11,4 في المئة من إجمالي الصادرات التركية. في المقابل، فإن واردات تركيا من هذه المنطقة لم تتخط 4,7 مليارات دولار للفترة ذاتها أي ان تركيا تستورد من الشرق الاوسط فقط ما نسبته 5,4 في المئة من وارداتها الاجمالية. وفي سعيها الى تعزيز التبادل التجاري، انتهجت تركيا ستراتيجية مناطق التجارة الحرة فكانت اتفاقية منطقة التجارة الحرة مع المغرب والتي جرى توقيعها في نيسان/ أبريل من العام 2004، وتلا ذلك توقيع اتفاقية منطقة للتبادل التجاري مع تونس ستصبح نافذة كلياً خلال 8 أعوام. أما اتفاقية منطقة التجارة الحرة التركية – السورية فقد أرست لمرحلة جديدة من العلاقات الثنائية. كذلك فإن الجزائر وسلطنة عُمان حاضرتان بقوة على الأجندة التركية. ■

أضرار "تسونامي" على بلدان جنوب شرق آسيا

تباطؤ في النمو الاقتصادي وخسائر في قطاع السياحة



بيروت - الإقتصاد والأعمال

على الرغم من مرور أكثر من شهر على كارثة "تسونامي" التي ضربت منطقة جنوب شرق آسيا وأصابت نحو 12 بلداً بأضرار متفاوتة، فإن هذه البلدان المنكوبة لا سيما أندونيسيا وسيريلنكا الهند وتايلند، لم تتمكن لتاريخه من إحصاء حجم الأضرار التي سببها الزلزال العنيف سواء المباشرة منها أم غير المباشرة.

فحتى تاريخ كتابة هذه السطور كان الاهتمام مركزاً على أعمال الإغاثة العاجلة والبحث عن الضحايا الذين فاق عددهم الـ 200 ألف، مع مؤشرات تشير إلى أن العدد ما زال مرشحاً للتزايد.

ولذا، وعلى الرغم من الدمار والخراب الذي أصاب المناطق البحرية، فإن الكارثة هي إنسانية أكثر مما هي إقتصادية. بل يمكن القول إن الخسائر الاقتصادية لن يكون لها تأثير مؤثر بأزاء كارثة ربما تكون أودت بنحو ربع مليون نسمة.

السياحة أولاً

أما إذا كان لا بدّ من استعراض الخسائر الاقتصادية، فيمكن القول إن القطاع السياحي كان الأكثر تضرراً ولا سيما السياحة البحرية حول الشواطىء والجزر، نظراً لأن الزلزال الذي كان مصدره المحيط تسبب في إحداث مدّ بحري اندفعت أمواجه بسرعة كبيرة قذفت كل ما كان في طريقها.

وتشير منظمة السياحة العالمية (WTO) للدلالة على مدى تأثر القطاع السياحي، إلى أن القطاع السياحي يؤمن في تلك المنطقة المنكوبة نحو 19 مليون وظيفة أي ما نسبته نحو 8,1 في المئة من إجمالي الوظائف.

والأرقام المتوافرة تشير إلى أن السياحة تشكل نحو 6 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في تايلند التي كانت الأقل تضرراً وقدّرت خسائرها بصورة أولية بنحو 510 ملايين دولار أميركي. ويبدو أن على تايلند بناء نحو 70 في المئة من المناطق المدمرة في خلال 3 أشهر.

أما سيريلنكا التي أصيبت بأضرار بشرية واقتصادية كبيرة فمن المتوقع أن تفقد نحو 1 في المئة من معدل نموها السنوي الذي قدّر للعام 2004 بنحو 5,5 في المئة.

أما الهند وهي الأقل تضرراً نظراً لأن المناطق المنكوبة كانت من أقل المناطق تنمية، فقد قدّرت أضرارها الأولية بنحو 390 مليون دولار أميركي.

غير أن الأضرار الفادحة كانت من نصيب أندونيسيا لا سيما لجهة الخسائر البشرية، فضلاً عن الأضرار الكبيرة التي أصابت الجزائر، حيث أتى الزلزال على بعضها بصورة كلية، في حين أن تأثيراً جزئياً أصاب تجهيزات الغاز وعمليات تصديره من جزيرة سومطرة.

المساعدات الفورية

وفي عملية التخفيف من آثار الكارثة وتمكين الدول المنكوبة من إعادة إعمار ما تهدم. فإن المحللين يشيرون إلى أن ذلك مرهون بمدى توافر المساعدات الفورية ومدى الإلتزام بتنفيذ ما أعلن منها. فالمساعدات من البلدان الصناعية الأعضاء في "نادي باريس" لديون العالم الثالث تجاوزت الـ 4 مليارات دولار، يضاف إليها المساعدات الواردة من البلدان العربية وبلدان أخرى.

غير أن ظلالاً من الشكوك تحوم حول مدى الإلتزام بهذه المساعدات استناداً إلى تجارب سابقة سواء في حرب العراق أو في إيران الذي ضربها زلزال أودى بنحو 35 ألف قتيل في مدينة بام. فمن أصل مساعدات بأكثر من 100 مليون دولار لم تتسلم إيران فعلياً إلا نحو 20 في المئة منها.

وما يزيد في مخاوف عدم الالتزام بالمساعدات التي أعلن عنها هو احتمال حصول محاولات لتوظيف المعونات سياسياً من قبل البلدان ذات النفوذ وفي طليعتها الولايات المتحدة الأميركية وأوستراليا. وقد برز ذلك من خلال محاولة "البنتاغون" الأميركي زيادة عدد قواته البحرية بهدف توفير عمليات تدريب نموذجية لأفراد هذه القوات لا سيما في ظل الظروف التي تسود المناطق المنكوبة.

الديون الخارجية

والزلزال العنيف الذي ضرب جنوب شرق آسيا حرك الدول الأعضاء في نادي باريس للتلاقي من أجل إقرار مساعدات للدول المنكوبة من خلال الديون المترتبة عليها والمقدرة بنحو 340 مليار دولار. وبالفعل عقد اجتماع في باريس بعد انقضاء 18 يوماً على حصول الكارثة وتقرر خلاله تجميد 5 مليارات دولار تمثل الفائدة على الأقساط من دون أصل الدين.

ردة الفعل الإيجابية على قرار "نادي باريس" جاءت من أندونيسيا وسيريلنكا وسيشل. فأندونيسيا تبلغ ديونها الخارجية نحو 135 مليار دولار وتترتب

عليها خدمة دين تفوق الـ 3 مليارات سنوياً. أما سيريلنكا فيبلغ إجمالي ديونها نحو 10 مليارات دولار.

أما البلدان الأخرى فرفضت أو تحفظت على قرار نادي باريس إما لأن ديونها ليست كبيرة أو لخوفها من أن يؤدي القبول بالتجميد إلى تقويض تصنيفها الائتماني في الأسواق المالية. خصوصاً لأن بعض البلدان مدينة إلى مؤسسات القطاع الخاص.

وعلى أي حال، فإن موضوع الديون سيبقى مفتوحاً أمام تطورات جديدة إما باتجاه اتخاذ قرارات أخرى حول إمكانية مساعدة البلدان المنكوبة من خلال "ورقة" الديون.

تباطؤ النمو

وفي صورة عامة، وقبل أن تنجلي التقديرات الحقيقية لحجم الخسائر، فإن الآثار الاقتصادية للكارثة لن تؤدي إلى حصول أزمات شديدة التأثيرات والإنعكاسات، بل أن الأمر قد يسفر عن حصول تباطؤ في معدلات نمو اقتصادات بلدان جنوب شرق آسيا التي شهدت معدلات عالية في السنوات الثلاث الماضية بعد أن تعافت من أزماتها المالية التي حصلت في العام 1997.

ويعود هذا الأثر الاقتصادي المحدود إلى متانة اقتصادات لكل البلدان وتنوع مصادر نواتجها المحلية، وإلى صناعاتها ذات الطابع التصديري، إضافة إلى أن ديونها الخارجية على الرغم من ضخامتها فإنها تبقى ضمن مستويات معقولة قياساً إلى نواتجها المحلية.

فعلى سبيل المثال ووفقاً لإحصاءات الـCIA – فإن بعض الدول المنكوبة يتسم اقتصادها بالآتي:

سيريلانكا: بلغ إجمالي الناتج المحلي بحسب تقديرات العام 2004 نحو 73,7 مليار دولار يتوزع بين الزراعة (19,9 في المئة) والصناعة (26,3 في المئة) والخدمات (53,8 في المئة). وتظهر موازنة العام 2004 عجزاً قدره نحو 1,3 مليار دولار. ويبلغ حجم الدين العام نحو 105,1 في المئة من إجمالي الناتج المحلي في حين يبلغ حجم الدين الخارجي 10,5 مليارات دولار.

تايلند: بلغ إجمالي الناتج المحلي حسب تقديرات العام 2004 نحو 477,5 مليار دولار موزعاً على الزراعة (9,8 في المئة) والصناعة (44 في المئة) والخدمات (46,3 في المئة). وأظهرت موازنة العام الماضي فائضاً قدره نحو 400 مليون دولار في ظل معدل البطالة متدنٍ نسبته 2,2 في المئة. أما الدين العام



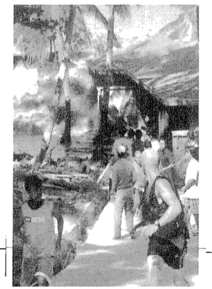
فيمثل 46,6 في المئة من إجمالي الناتج المحلي في حين أن الدين الخارجي يبلغ 53,7 مليار دولار.

أندونيسيا: بلغ الناتج المحلي الإجمالي حسب تقديرات العام 2004 758,8 مليار دولار أميركي موزعاً على الزراعة (16,6 في المئة). والصناعة (43,6 في المئة) والخدمات (39,9 في المئة). وأظهرت موازنة العام 2004 التقديرية عجزاً بنحو 4 مليارات من أصل إيرادات مقدرة بلغت 40,91 مليار دولار. وبلغ حجم الدين العام 72,9 في المئة من إجمالي الناتج المحلي في حين بلغ الدين الخارجي 135,7 مليار دولار.

الهند: أما الهند التي كانت رفضت جميع أشكال المساعدات فبلغ الناتج المحلي الإجمالي لديها وحسب تقديرات العام 2004 نحو ما يزيد على 3 تريليونات دولار موزعاً بين الزراعة (23,6 في المئة) والصناعة (28,4 في المئة) والخدمات (48 في المئة). أما نسبة البطالة فهي في حدود 9 في المئة.

وأظهرت موازنة العام 2004 التقديرية عجزاً ملحوظاً قدره نحو 28 مليار دولار في حين شكّل الدين العام 59,7 في المئة نسبة إلى الناتج الإجمالي، مع وجود دين خارجي قدره 104,7 مليارات دولار.

ويستنتج من هذه الأرقام – المؤشرات، إلى أن اقتصادات هذه البلدان تتميز بالتوازن وبكونها دولاً منتجة صناعياً وزراعياً وتحقق نمواً مطرداً في صادراتها. كما أن هذه البلدان لديها موارد نفطية متفاوتة. أضف إلى ذلك، أن ديونها



الخارجية لا تزال ضمن المعدلات المعقولة قياساً إلى نواتجها المحلية الإجمالية. وعلى الرغم من بعض التشوهات القائمة لجهة ارتفاع نسب البطالة ووجود شرائح كبيرة تحت خط الفقر، فإن هذه البلدان قادرة على استيعاب الأضرار التي لحقت بها والتي طاولت بصورة خاصة القطاع السياحي.

غير أن الخسائر غير المباشرة تبقى مرهونة في المدى الذي سيتطلبه القطاع السياحي لمعاودة نشاطه ليس من حيث إعادة بناء ما تهدم، بل من حيث القدرة مجدداً على اجتذاب السياح من الخارج، ذلك أن ما حدث قد يشكل صدمة قوية قد تؤثر على التدفق السياحي، وحتى إشعار آخر، إلى جنوب شرق آسيا.

خسائر البلدان الأخرى

غير أن زلزال "تسونامي" لم تقتصر أضراره على جنوب شرق آسيا بل طاولت بلداناً أخرى لا سيما من حيث الخسائر البشرية التي أودت بحياة رعاياها الذين كانوا في إجازات سياحية في تلك المنطقة.

أما لجهة الخسائر الاقتصادية المباشرة فإنها لم تظهر جلية بعد ولكنها برزت لدى مكاتب السياحة ومنظمي الرحلات في أوروبا وآسيا الذين سيتوقف نشاطهم في هذه المنطقة لمدة سنة أو أكثر.

أما لجهة الخسائر اللاحقة بشركات التأمين وشركات الإعارة بشكل خاص، فإن المعلومات المتاحة لتاريخه تشير إلى خسائر أولية محدودة تراوح بين 5 و 10 مليارات دولار. ويعزو العاملون في هذا القطاع محدودية الخسائر نسبياً إلى انخفاض الوعي التأميني عموماً في البلدان المنكوبة وإلى عدم وجود تأمينات لا سيما على الممتلكات.

هل هناك مستفيدون؟

وفي المنظار الآخر حول ما إذا كان هناك مستفيدون على قاعدة "مصائب قوم عند قوم فوائد"؟. من المبكر الإجابة على هذا السؤال قبل جلاء الوضع وتبين مدى قدرة البلدان المنكوبة على إزالة آثار الزلزال.

إلا أنه وبعد انقضاء شهر ونيف يمكن التوقف عند واقع وسؤال.

الواقع أنه حصل على الفور تحول في حركة السياحة باتجاه كوريا والصين نتيجة للزلزال.

أما السؤال فهو: هل يكون للشرق الأوسط نصيب من تحول بعض السياح من جنوب شرق آسيا لا سيما أولئك الذين يقصدون المناطق الدافئة؟ ■

هل تزيد السعودية طاقتها الانتاجية النفطية؟

* ناجي ابي عاد

تتّجه الأنظار إلى احتياطات المملكة العربية السعودية الهائلة من النفط وقدراتها الإنتاجية الحالية والمتوقّعة لتلبية الطلب المتنامي من الدول المستهلكة.

وتولي أغلب التوقّعات المنشورة حول مستقبل إمدادات النفط أهمية كبيرة لقدرة السعودية على رفع طاقتها الانتاجية من المستوى الحالي، البالغ نحو 11 مليون برميل في اليوم، إلى ما بين 20 و25 مليون برميل في العام 2015 وما بين 25 و30 مليوناً في العام 2022.

لكن لا بدّ من التساؤل عن موقف الرياض من هذه التوقعات: هل تسعى المملكة فعلاً إلى زيادة إنتاجها؟ وهل هي قادرة على ذلك؟

تُبدي الدوائر المسؤولة في الرياض، كما في باقي دول الأوبك، تخوفاً كبيراً وجدياً من الشروع في عملية زيادة طاقاتها الإنتاجية، ويرجع السبب الى احتمال تناقص الطلب على هذه الطاقات، ما قد يؤدي إلى تدهور مريع في الأسعار. وتستحضر هذه الدول تجربة مُرة خاضتها في أواخر التسعينات حين زادت إنتاجها بشكل كبير في وقت كان الطلب العالمي يتراجع بسبب الأوضاع الاقتصادية، وخصوصاً الأزمة الكبيرة التي شهدتها دول جنوب شرق آسيا بين العامين 1997 و1999، فكما تحتاج الدول المستهلكة إلى ضمان لإمدادات النفط، فالدول المنتجة تحتاج هي أيضاً إلى ضمان استمرار الطلب.

ثم إن زيادة القدرات الإنتاجية النفطية تحتاج إلى استثمارات هائلة، في وقت تعاني الدول المنتجة من تضخم نفقاتها الجارية خصوصاً الرواتب والتقديمات الاجتماعية والتي يصعب تخفيضها. فهل تكون أسعار النفط بمستوى يسمح للسعودية أن تضخ الأموال لتطوير قدراتها الإنتاجية من النفط مع تلبية احتياجاتها المالية المتصاعدة؟

وهناك جانب آخر يتحكم في مسألة زيادة الطاقة الإنتاجية، هو الجانب التكنولوجي، فأغلب شركات النفط الاجنبية تصرّ على أنها الوحيدة التي تمتلك التكنولوجيا الحديثة لتطوير المكامن النفطية، وبالتالي فإن الدول المنتجة وشركاتها الوطنية، وأرامكو في حال السعودية، هي في حاجة إلى خبرة هذه الشركات. ولكن السياسة السعودية ما زالت مصّرة على أن القطاع النفطي في المملكة هو قطاع وطني ودخول الشركات الأجنبية إلى هذا القطاع يبقى محصوراً في مجالات ضيقة جداً.

والسؤال، هل السعودية بحاجة فعلاً إلى هذه القدرات التكنولوجية ما قد يضطرها إلى السماح بدخول شركات عالمية متعطشة إلى أخذ مركز لها في المملكة، أم أن أرامكو السعودية قادرة بطاقاتها المالية والتكنولوجية على القيام بهذه المهمة؟

ويبقى سؤال أيضاً يتعلق بمسألة الاحتياطات النفطية في السعودية، وهي مسألة أثارها بعض المحللين الأميركيين مؤخراً بالقول أن هذه الاحتياطات آخذة في النضوب وأن الإنتاج النفطي السعودي وصل إلى مرحلة الذروة ومن المحتمل أن يبدأ قريباً مرحلة التراجع. ورداً على هذه التوقّعات أعلنت "أرامكو" أرقاماً يستشف منها قدرات سعودية هائلة في مجال النفط.

إلى تحديات النفط، ما التحديات التي تواجه المملكة في مجال الغاز الطبيعي؟

لا بدّ أولاً من الإشارة إلى أن عملية تطوير صناعة الغاز في السعودية بدأت في أواخر السبعينات عندما قررت المملكة بناء شبكة متكاملة للغاز الطبيعي في المنطقة الشرقية. وكان اعتماد هذه الشبكة على الغاز المصاحب للنفط، في مرحلة كان إنتاج النفط يتصاعد بشكل سريع. كما لا بدّ من القول أن المملكة كانت من أول من أدرك حسنات الغاز الطبيعي، باعتباره يوفر طاقة أنظف من النفط ومشتقاته، وأن استعماله في توليد الكهرباء وتحلية المياه أو في الصناعة، من شأنه أن يوفر كميات أكبر من النفط والمواد البترولية للتصدير. إلا أن صناعة الغاز في المملكة عانت منذ منتصف الثمانينات، مع انخفاض الإنتاج النفطي السعودي وتذبذبه، من تذبذب ثم من النقص. وجرى ذلك في وقت شهد الطلب على الغاز الطبيعي نمواً هائلاً في المملكة بسبب النهضة الاقتصادية وازدياد الطلب على الغاز ليس فقط كوقود ولأغراض توليد الكهرباء وتحلية المياه، وإنما كلقيم لصناعات البتروكيميائيات.

كل ذلك أدى إلى البدء بتطوير مكامن الغاز غير المصاحب، في المملكة، الذي بات ينتج بنسبة اكبر من الغاز المصاحب. إلا أن تطوير الغاز غير المصاحب يتطلب أموالاً وطاقات كبيرة، الأمر الذي دفع ولي العهد السعودي الأمير **عبد الله بن عبد العزيز**، في أيلول/ سبتمبر 1998، إلى دعوة الشركات العالمية لتقديم اقتراحاتها بشأن تطوير قطاع الغاز السعودي. وقد انتهت عملية التفاوض الطويلة مع هذه الشركات، في أوائل العام 2004، إلى توقيع أربعة عقود لاستكشاف الغاز الطبيعي في المملكة.

وتوقيع هذه العقود يشير إلى تبدّل في السياسة البترولية السعودية، إذ أنها العقود الأولى التي توقّع مع شركات عالمية منذ تأميم المملكة لصناعتها النفطية في السبعينات، واستناداً إلى النتائج التي سيسفر عنها عمل هذه الشركات، ستتبلور السياسة التي ستتبعها المملكة في السنوات المقبلة.■

* خبير نفطي



الرئيس عمر كرامي متوسطاً من اليسار: وليد الرويح، فيصل الخزام ورؤوف أبو زكي خلال الجلسة الافتتاحية

بيت الاستثمار الخليجي يجمع في بيروت المستثمرين والشركاء

ملتقى النخبة

بيروت ـ نبيل الغصيني

وضع بيت الاستثمار الخليجي مفهوماً مبتكراً في التسويق والتواصل مع الشركاء، تمثل في جمع نخبة من المستثمرين في بيروت لإطلاعهم على الاستثمارات والأدوات الاستثمارية الجديدة التي ينفّذها بيت الاستثمار، وكذلك لعرض أداء الشركات والصناديق التابعة له. حيث عقد بيت الاستثمار الخليجي "ملتقى النخبة" يومي 22 و23 كانون الأول / ديسمبر الماضي ونظمته مجموعة الاقتصاد والأعمال. وقد افتتح رئيس مجلس الوزراء اللبناني عمر كرامي الملتقى بحضور وزير الاقتصاد والتجارة عدنان القصّار ووزيرة الدولة وفاء الضيقة حمزة ونخبة من المستثمرين ورجال الأعمال الخليجيين، إضافة إلى جمع من رجال الأعمال اللبنانيين.

افتتح الرئيس **عمر كرامي** الملتقى بكلمة أشار فيها إلى "أن تزايد إيرادات النفط ساهمت في ترسيخ التحوّل الجذري في أوضاع المالية العامة في الدول الخليجية، وأعيد بناء الاحتياطات، وتنامى النشاط الاقتصادي بقوة وحيوية للسنة الثانية على التوالي. وهذه الإيجابيات تدفعنا جميعاً للتفكير جدياً في كيفية تحويل جزء أساسي من هذه الفوائض للاستثمار المباشر وغير المباشر في العالم العربي. ودراسة العوائق التي تقف في وجه ذلك". واعتبر أن "مستقبلنا يعتمد إلى حد كبير على قدراتنا واستعدادنا لتوفير البيئة المناسبة لتنمية الاستثمارات".

وتطرّق الرئيس **كرامي** إلى الوضع في لبنان قائلاً: "بغضّ النظر عن التباينات السياسية التي تعلمون بها والتي تعكس نظامه الديموقراطي الحي والمنفتح، فقد حقق لبنان تسارعاً ملحوظاً في نسبة النمو في السنوات القليلة الماضية في ظل استقرار نقدي وجهود مستمرة لمعالجة مشكلة المالية العامة". ونوّه بانحسار الطلب على الدولار وانقلب طلباً قوياً متجدداً على الليرة اللبنانية ما يعكس الثقة الكاملة بالسياسة النقدية المتبعة.

وأكّد الرئيس **كرامي** عزم الحكومة على الإيفاء بالتعهدات التي قدمها لبنان أمام مؤتمر باريس 2، وعلى تحقيق الإصلاحات الاقتصادية والإدارية الضرورية لإزالة كل ما يعترض ويعرقل النشاط الاقتصادي وحركة الاستثمار والمحافظة على النظام الاقتصادي الحر والانفتاح على الاقتصاد الدولي.

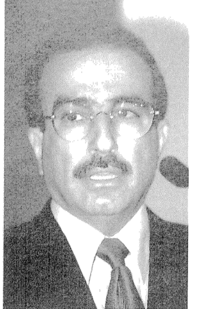
فرص استثمارية مبتكرة

الهدف من تنظيم ملتقى النخبة عرضه رئيس مجلس إدارة بيت الاستثمار الخليجي **فيصل الخزام**، فقال: "سعينا لأن يكون "ملتقى النخبة" نقطة التقاء تجمع المستثمرين والمسؤولين في الجمهورية

اللبنانية مع الرؤساء التنفيذيين في دول مجلس التعاون الخليجي وعدد من شركاتنا التابعة والزميلة في الخليج والولايات المتحدة الأميركية. حيث نرجو أن يجني هذا الملتقى ثماره من خلال ما سيقدمه هؤلاء المتخصصون من رؤى وتطلعات وتوقعات حول الاستثمار في الأسواق المالية والاستثمارية. ونحن إذ نعد هذا الملتقى، لنعي أهمية مبادرة المؤسسات المالية والاستثمارية إلى التواصل مع المستثمرين لما في ذلك من تعميق للروابط وبناء للثقة في ما بين هذه المؤسسات والمستثمرين، كما يعدُّ الملتقى فرصةً جديدة للتعرفِ على شركائِنا في المسيرةِ والوقوف على أبرزِ ما تحقق فيها من نجاحات وانجازات".

كذلك تحدّث **الخزام** عن مراحل التطور التي عرفها بيت الاستثمار الخليجي، فأوضح أنه "انطلاقاً من تجربتنا الاستثمارية في المنطقة وانفرادنا بتأسيس شركات رائدة في دول مجلس التعاون الخليجي، فإننا نؤكد بأنّ المنطقة العربية تتمتّع بفرص استثمارية مهمة وجاذبة، خصوصاً إذا ما بدأت دولها بالمضي قُدماً بالسير على خُطى الجمهورية اللبنانية وغيرها من الدول العربية التي فتحت ذراعيها للمستثمرين العرب والأجانب على حدٍ سواء".

وتابع قائلاً: "تسارعت وتيرة النمو العالمي والطلب المتزايد على أسعار النفط ما نتج عنه تجمع فوائض مالية تحتاج إلى منافذ لتوظيفها، ومن هنا فإن المنطقة تشهد الآن طفرة اقتصادية في أسواق الأسهم والعقار حيث تشهد أسعار أسهم الشركات المدرجة ارتفاعاً مستمراً. وتستمر النظرة الإيجابية للاستثمار في الأسواق المالية في



فيصل الخزام

دول المنطقة، مع توقع أن تحقق الاقتصادات الإقليمية معدلات نمو جيدة في نهاية السنة الحالية والسنة المقبلة أيضاً، نتيجة لارتفاع أسعار النفط من جهة والاستقرار الأمني وبوادر الحل السياسي من جهة أخرى".

توظيف الفوائض

وكان مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** استهل الجلسة الافتتاحية مشدداً على أنّ "ملتقى النخبة" "يكتسب أهمية خاصة في هذه المرحلة بعد أن فتحت بيروت ذراعيها أمام المصارف الإسلامية. وقد لعبت مجموعة الاقتصاد والأعمال دوراً حيوياً في الترويج للاستثمارات الإسلامية في البلدان العربية من خلال تنظيم سلسلة من المؤتمرات واللقاءات في عواصم عربية عدة، وتتوج المجموعة نشاطها هذا بمؤتمر حول المصارف والمؤسسات الإسلامية ستنظمه في بيروت يومي 13 و14 نيسان / أبريل 2005 برعاية مصرف لبنان".

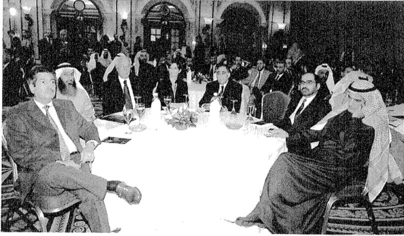
وتابع: "أنّ انعقاد هذا الملتقى في بيروت إنما يعكس وجود علاقات لبنانية – خليجية قديمة ومتطورة ترتكز على شبكة واسعة ومتنوعة من التعاملات والصداقات التي تربط بين اللبنانيين وبين الخليجيين". واعتبر أنه "عندما يكون الخليج بخير فإنّ اقتصادات البلدان العربية عموماً تكون بخير، ولبنان في طليعتها؛ فالاقتصاد الخليجي يشكل، ومنذ مطلع السبعينات، العمق الاقتصادي للاقتصاد اللبناني ولكثير من الاقتصادات العربية الأخرى".

كذلك اعتبر أن "أمام البلدان العربية فرصة ثمينة للإفادة من الفوائض المالية الحالية الناجمة عن فورة النفط والتي تقدر بنحو 187 مليار دولار خلال العام الماضي. ولكن عليها تحسين مناخها الاستثماري وبلورة المزيد من الفرص المقنعة والمجدية لجذب الاستثمار إليها وفي طليعتها لبنان.

الاستثمار العقاري

يحظى القطاع العقاري بالحصة الأكبر من استثمارات بيت الاستثمار الخليجي الذي كان سبّاقاً في تأسيس العديد من الشركات والصناديق العقارية. ولم تعد استثمارات بيت التمويل الخليجي مقتصرة على القطاع العقاري في العالم العربي، بل تعدته لتصل إلى الولايات المتحدة الأميركية.

ومؤخراً أزاح بيت الاستثمار الخليجي الستار عن شركة مدائن العقارية والتي هي قيد التأسيس والتي ستتخذ من إمارة دبي في دولة الإمارات العربية المتحدة مقراً لها. ويبلغ رأس المال المقترح لشركة مدائن نحو 300 مليون درهم إماراتي. وأوضح نائب رئيس أول الاستثمارات المباشرة في بيت الاستثمار الخليجي **أسامة إبراهيم الصالح** أن شركة مدائن ستمارس كافة الأنشطة العقارية سواء لحساب الشركة أو لحساب الغير. وعن الدوافع الرئيسية التي شجّعت على الاستثمار في القطاع العقاري في الإمارات، اعتبر "أن المناخ الاستثماري في الإمارات مشجّع جداً في ظل التطورات الاقتصادية والإنجازات الكبيرة التي تحققت. ووفقاً لآخر الإحصاءات، يوجد أكثر من 115 مشروعاً عقارياً كبيراً في



من اليسار: عبد العزيز الزامل وزامل الزامل، محمد الزعتري، وفاء الضيقة حمزة، محمد لمع، سمير النفيسي وأحمد عبد اللطيف الدوسري





من اليمين: سامر الحاج، محمد النغيمش ومايكل غرايمز

من اليمين: مارتن لايدلو مدير خدمات التمويل في بنك CIBC، محمد النغيمش وأرين سميث

الإمارات يتمّ تطويرها بتكلفة إجمالية تقدّر بـ147 مليار درهم؛ كما أنّ مشروعات التطوير للاستخدام المشترك تشكّل 72 في المئة من مجموع الاستثمارات وتتمثّل بالمجمّعات ذات الأغراض المتعدّدة. كما أن هناك نحو 30 مشروعاً قيد التطوير والتخطيط حالياً. كل هذه المؤشرات تجعل العرض والطلب في السوق العقارية عالياً جداً. واستناداً إلى دراسة الجدوى الخاصة بشركة مدائن العقارية، فإنّ معدل العائد على رأس المال (المحتسب بعد خصم خدمة الدين) هو 14,8%.

في المقابل، تبلور اهتمام بيت الاستثمار الخليجي بقطاع العقار في الولايات المتحدة الأميركية من خلال تأسيس شركة Innovest Capital حيث يشير نائب الرئيس التنفيذي في بيت الاستثمار الخليجي **بدر عبد الله العلي** إلى أن الغرض من تأسيس الشركة هو "استهداف استثمارات محددة في العقارات المخصصة للمكاتب الطبية. وأضاف **العلي** "أن عدد الأطباء في أميركا زاد بنسبة 212,6 في المئة بين العامين 1965 و2002 ما أدى إلى زيادة الحاجة لإنشاء مبان جديدة للعيادات الخارجية. وقد بلغت تكاليف إنشاء وتطوير المباني الخاصة بالمكاتب الطبية خلال العام 2002 نحو 8,5 مليارات دولار مع العلم أن حجم مباني المكاتب الطبّية الحالي يشكّل فقط 5 في المئة من إجمالي سوق العقارات في أميركا".

وأوضح **العلي** أنه بناء على دراسة حول قطاع الرعاية الصحية في الولايات المتحدة، تبين أن قيمة مباني المكاتب الطبية المباعة ارتفعت إلى 1,3 مليار دولار في العام 2003، كما أن قيمة أملاك مباني المكاتب الطبية المعروضة للبيع في الربع الثاني من العام 2004 بلغت 630 مليون دولار. إضافة إلى ذلك، أظهرت الدراسة أن المستشفيات نفسها باتت تعتمد بشكل متزايد على العيادات الخارجية التابعة لها كمصدر للدخل. وانطلاقاً من هذه المعطيات، كان إقدام بيت الاستثمار الخليجي على تأسيس شركة Innovest Capital بالتحالف مع شركة Landmark Healthcare Facilities، وهي شركة رائدة في مجال إنشاء مباني المكاتب الطبية في الولايات المتحدة. وتوقع **العلي** أن تصل العوائد الجارية في المتوسط إلى نحو 9 في المئة، والعائد على الاستثمار إلى 12 في المئة على مدى فترة الاستثمار التي تمتد من 5 إلى 7 سنوات.

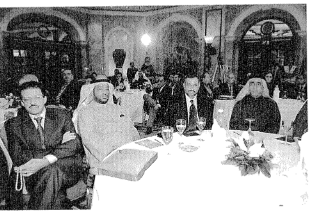
أسهم خاصة أميركية

نائب الرئيس التنفيذي في بيت الاستثمار الخليجي **سامر الحاج** أوضح أن شركة TransOcean Capital هي الذراع الاستثمارية لبيت الاستثمار الخليجي في ما يتعلق بتملك الأسهم الخاصة في الولايات المتحدة. وخلال العامين المنصرمين، قامت الشركة باستثمارين مهمين في شركة هالكور Halcore لصناعة سيارات الإسعاف وشركة سترونغ هيفن Stronghaven لصناعة التغليف.

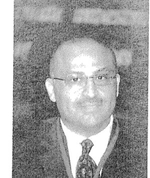
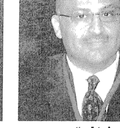
كذلك أشار **الحاج** إلى أن "الهدف من تملّك الشركات الخاصة هو التحكم التام بالشركة خصوصاً لناحية العمل وفق مقتضيات الشريعة وضمان عدم وجود الديون البنكية الرّبَوية، فضلاً عن إعادة جدولة تمويل الشركة وضخ أموال إضافية في رأس المال". وأضاف أن "تقديم القيمة المضافة مرتبط بالدرجة الأولى في اكتشاف مواطن الضعف في الشركة التي جرى تملّكها، إضافة إلى إعادة هيكلتها المالية والقانونية. كما يمكن تقديم قيمة مضافة من خلال التحكم الكامل بإدارة الشركة، إضافة



من اليسار: محمد جاسم العوفي، محمد ناصر الهاجري عبد العزيز الهاجري، عبدالله يوسف القطامي وسليمان البريكان



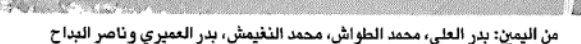
من اليسار: محمد الطواش، حامد الزايد، د.يعقوب الزايد والزايد بدر الزايد

أسامة صالح




بدر العلي



من اليمين: بدر العلي، محمد الطواش، محمد النغيمش، بدر العميري وناصر البداح

إلى كون التخارج قد يشكل معياراً للقيمة المضافة". وتطرّق **الحاج** إلى "سوق الأسهم الخاصة في الولايات المتحدة والتي تشهد نمواً ملحوظاً لا سيّما مع توفّر التمويل، إلاّ أن الطلب أكثر من العرض، ولذا ترتفع أسعار الشركات المعروضة للبيع. أما بيت الاستثمار الخليجي فيستهدف السوق الأدنى أي الشركات الخاصة التي تراوح قيمتها ما بين 75 إلى 125 مليون دولار. وحالياً يوجد رؤوس أموال غير مستثمرة بقيمة 100 مليون دولار تتسابق في ما بينها لتملّك شركات خاصة في الولايات المتحدة، وبالتالي فإننا نواجه تحديات كبيرة لإيجاد الفرص المناسبة".

مضى على استثمار بيت الاستثمار الخليجي في شركة هالكور لصناعة سيارات الإسعاف عامين. وقد اعتبر الرئيس التنفيذي للشركة **مايكل غرايمز** أن السبب الرئيسي وراء نجاح شركة هالكور يكمن في تميز منتجاتها على الرغم من كثرة المنافسين داخل هذه الصناعة. كما أشار إلى أن الخدمة الجيدة التي تقدمها "هالكور" لعملائها تمكّنها من الحفاظ عليهم. كذلك تحدّث **غرايمز** عن رؤية شركة هالكور التي تتمحور حول متابعة النمو وتوسيع شبكة التوزيع فضلاً عن السعي لضخ مزيد من الاستثمارات في سبيل زيادة الحصة السوقية والاستمرار في تقديم أفضل الأسعار؛ وبالتالي فإنّ "هالكور" ستركّز على تخفيض تكلفة المنتج وزيادة الطاقة الإنتاجية واستقطاب عملاء أكثر.

ومن ضمن ستراتيجية تملّك الأسهم الخاصة في الولايات المتحدة، استحوذ بيت الاستثمار الخليجي على حصة ملكية بنحو 85 في المئة في شركة سترونغ هيفن StrongHaven Inc. المتخصصة في صناعة التغليف. وقد بات للشركة حالياً قاعدة متنوّعة من العملاء في أكثر من 12 صناعة مختلفة. وألقى نائب الرئيس التنفيذي في بيت الاستثمار الخليجي **سامر الحاج** الضوء على المبررات والأسباب الرئيسية وراء دخول بيت الاستثمار الخليجي في هذا الاستثمار وأبرزها: الأداء المالي المستقل للشركة، الزيادة المستقرة في الهوامش الربحية بحيث وصلت هوامش العائد قبل احتساب الفوائد والضرائب EBITDA إلى نحو 15,4 في المئة، تنوع قاعدة العملاء والأسواق النهائية، أفضلية في المنافسة وإدارة قوية، العوائق الشديدة التي تحول دون دخول تجدد في هذه الصناعة، وامتلاك إدارة الشركة حصة كبيرة من أسهمها. وبحسب البيانات المالية لشركة سترونغ هيفن، فقد وصلت المبيعات إلى نحو 98,2 مليون دولار في العام 2004 بإجمالي ربح 24,2 مليوناً. ومن المتوقع أن تحقق الشركة في العام 2005 نمواً في المبيعات بنسبة 7 في المئة لتصل إلى أكثر من 105 ملايين دولار حصة الأرباح منها نحو 26 مليوناً. كذلك تطرّق **الحاج** إلى ستراتيجية الاستثمار بحيث ينوي بيت الاستثمار الخليجي الاحتفاظ بهذه الشركة لفترة ما بين 4 إلى 5 سنوات مستهدفاً عائداً داخلياً بحدود 20 في المئة.

الإستثمار وغسل الأموال

تسجيل عمليات الاستثمار في ظل قانون غسل الأموال محور المداخلة التي قدمها مدير الخدمات الدولية المتخصصة في مؤسسة CIBC لإدارة الثروات المتخصصة **أرين سميث** الذي استعرض مجمل أعمال مؤسسته. وتحدّث **سميث** عن مجموعة خدمات المؤسسة وتحديداً في مجال إدارة الشركات والصيرفة الخاصة وإدارة الاستثمارات وإدارة صناديق التحوّط. وقارن أرين بين القوانين التي ترعى أعمال الشركات قبل العام 2000 والتغيرات التي حصلت العام 2000 معتبراً أن القوانين العالمية الجديدة فرضت مقاربات جديدة لأعمال حول العالم خصوصاً بسبب عمليات تبييض الأموال. فقبل العام 2000، كان تسجيل الاستثمار يتم استناداً إلى قانونين أساسيين: قانون سرّية العلاقة، ومعايير السلوك الإجرامي. إلا أن المتغيرات بعد العام 2000 فرضت متطلبات جديدة تركزت على إنشاء هيئة تتلقى بلاغات حول عمليات تحويل الأموال المشبوهة، إضافة إلى ضرورة التعريف بالعميل والتعريف بمصادر التمويل.



عدنان القصّار متوسطاً من اليسار: أنور النوري، ابراهيم سعيدان، محمد العلوش، معن الزاير، طارق الأيوب وفيصل أبو زكي



4 شركات وصناديق عقارية أسّسها وطرحها بيت الاستثمار الخليجي وهي: صندوق بنيان العقاري، شركة الخليج للتعمير، شركة أركان الكويت، وشركة عقارات الخليج. وقد خصص "ملتقى النخبة" جلسة خاصة لاستعراض أداء هذه الصناديق والشركات.

فتحدّث نائب الرئيس التنفيذي في صندوق بنيان العقاري **بدر العلي** عن محاولات بيت الاستثمار الخليجي تطوير المنتجات الاستثمارية الجديدة معتبراً أنه نجح في تطوير أول برنامج من نوعه لتمويل أعمال البناء والتشييد في الولايات المتحدة الأميركية من خلال صندوق الاستثمار الإسلامي "صندوق بنيان". ثم أوضح **العلي** أن بيت الاستثمار الخليجي طرح صندوق بنيان في العام 2001 حيث استثمر الصندوق في 4 مشاريع إنشائية لتطوير مجمعات شقق سكنية في المدن الرئيسية في الولايات المتحدة. وقد تضمنت محفظة الصندوق في وقت ما أصولاً عقارية بقيمة نحو 123 مليون دولار. ولغاية الآن، فقد تم تسييل نحو 45 في المئة من أصول الصندوق. وأشار **العلي** إلى أنه مع بداية العام 2005 فإن نحو 70 في المئة من استثمارات الصندوق يكون قد تم تسييلها. ومن المتوقع تسييل باقي الأصول بحلول منتصف العام 2005، علماً أنّ العمر الافتراضي للصندوق ينتهي أواخر العام 2005.

كذلك كانت مداخلة للرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتعمير **محمد الطواش** حيث عرض لأداء الشركة فقال إن حجم المشاريع الحالية والمستقبلية التي ساهمت فيها الشركة حتى العام 2005 يبلغ 1,053 مليون دولار أميركي. وأضاف أن استثمارات الشركة تتركز حالياً في البحرين بقيمة 868 مليون دولار، كما أن إجمالي استثمارات الشركة الخليجية بلغ 184 مليون دولار. وأشار **الطواش** إلى أن 51 في المئة من استثمارات الشركة تُصنّف بأنها استثمارات طويلة الأجل، كما أن 76 في المئة من استثمارات تعمير تتركز في التطوير العقاري. وتوقّع **الطواش** أن تصل أرباح "تعمير" في العام 2005 إلى أكثر من 8 ملايين دولار. كما أعلن أن شركة الخليج للتعمير ستتحوّل إلى شركة مساهمة عامة خلال الربع الأول من العام 2005، إضافة إلى إدراجها في سوق الكويت للأوراق المالية.

تأسست شركة أركان الكويت العقارية في العام 2003 برأس مال مدفوع بلغ 18 مليون دينار كويتي. وقد عرض العضو المنتدب في الشركة **بدر العميري** لأداء الشركة متطرقاً إلى أهدافها المتمثلة بالعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية وتعظيم حقوق المساهمين، وبناء تحالفات ستراتيجية، وطرح منتجات ذات ضمانات عالية وجاذبة، وإدراج الشركة في سوق الكويت للأوراق المالية. كذلك تحدث **العميري** عن نشاطات الشركة واستثماراتها في الأسواق المحلية والخليجية ومساهمتها في تأسيس عدد من الشركات والصناديق الاستثمارية. وبالنسبة لنتائج الشركة، أوضح **العميري** أن الشركة حققت في عامها الأول أرباحاً صافية بقيمة 1,4 مليون دينار كويتي حيث جرى توزيع 6 في المئة من الأرباح على المساهمين.

أمّا الرئيس التنفيذي في شركة عقارات الخليج **ناصر البداح** فقدم شرحاً عن الشركة التي تأسست مؤخراً، وهي أول شركة عقارية مساهمة برأس مال سعودي وخليجي. كذلك تطرق إلى الخطط الستراتيجية للشركة ونظرتها إلى السوق السعودية كسوق رئيسية للشركة لاسيما مع النشاط العقاري الملحوظ داخل المملكة. وأشار **البداح** إلى أنه نظراً للإقبال الكبير على الاكتتاب، ارتفع رأس مال الشركة من 250 مليون ريال إلى 325 مليوناً من خلال اكتتاب 147 مساهماً ما بين شركات وأفراد. ■

تكريم

تقديراً لرعايته وحضوره "ملتقى النخبة"، كرّم بيت الاستثمار الخليجي رئيس مجلس الوزراء اللبناني عمر كرامي حيث قدّم له رئيس مجلس إدارة بيت الاستثمار الخليجي فيصل الخزام درعاً تكريمياً.

كما قدّم الخزام، وبحضور وزير الاقتصاد والتجارة عدنان القصّار درعاً لمدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي بوصف المجموعة الجهة المنظمة للملتقى.



فيصل الخزام يقدّم درعاً تكريمياً إلى الرئيس عمر كرامي، وإلى يمينه رؤوف أبو زكي



... وإلى رؤوف أبو زكي، بحضور الوزير عدنان القصّار

رئيس شركة مجمّعات الأسواق الكويتية:

نركّز على مشاريع التطوير العقاري ذات القيمة المضافة

الكويت – الاقتصاد والأعمال

توقّع رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب لشركة مجمّعات الأسواق **توفيق أحمد الجراح** أن تصل أرباح الشركة للعام 2004 إلى نحو 3 ملايين دينار بعد أن بلغت 2,1 مليون دينار في نهاية الفصل الثالث، وأشار إلى ارتفاع موجودات الشركة خلال هذه الفترة من 34 مليون دينار (117 مليون دولار) إلى 46 مليون دينار (159 مليون دولار).

شركة لتطوير العقار

وقال رئيس مجلس الإدارة أننا نطرح أنفسنا كشركة لتطوير العقار المتخصّص وتقدّم قيمة مضافة للمجتمع، وهي تحقّق نمواً ثابتاً وأداءً جيداً وهي مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية.

وأشار **الجراح** إلى أن الشركة تأسّست في العام 1982 بغرض إنشاء مجمّعات أسواق تجارية في محافظات الكويت كافة إلا أنها لم تتمكّن من تحقيق أهدافها إلا جزئياً بسبب أزمة المناخ واعتبارات أخرى امتدت إلى العام 1990.

ولاحظ **الجراح** أن الانطلاقة الأساسية للشركة بدأت بعد تحرير الكويت وفي سجلّها منذ ذلك الوقت مشاريع عدة منفّذة وفي جعبتها مشاريع جديدة.

4 مشاريع

وفازت شركة مجمّعات الأسواق في السنوات الماضية بعقود B.O.T. حيث من خلالها نفّذت أربعة مشاريع مميّزة عدّدها رئيس مجلس الإدارة في الآتي:

1 – سوق المباركية القديم في قلب الكويت: أعيد تصميمه من جديد مع الحفاظ على طابعه التراثي إلى جانب إدخال وظائف عصرية مثل موقف السيارات الذي يتّسع لـ 400 سيارة. وتتضمّن السوق حالياً 528 محلاً مؤجراً بالكامل. ويحقّق المشروع أداءً ممتازاً وبات نموذجاً لمشاريع التطوير العقاري. وبلغت تكلفة المشروع 6 ملايين دينار (نحو 21 مليون دولار).

2 – مشروع منتزه الشعب الترفيهي الذي يمتدّ على مساحة 130 ألف متر مربّع وبكلفة أكثر من 14 مليون دينار كويتي (نحو 49 مليون دولار). ويتضمّن المشروع الواقع على الخليج العربي ألعاباً ترفيهية وصالة تزلّج وصالة سينما وصالة طعام فسيحة إضافة إلى خدمات عدة أخرى. ويؤم المنتزه أكثر من 900 ألف زائر سنوياً نحو 40 في المئة منهم من سكان الكويت.



توفيق أحمد الجراح

3 – طوّرت شركة مجمّعات الأسواق فندق الهيلتون بكلفة 30 مليون دينار بمشاركة 3 شركات أخرى. وبعد إنتهاء الأعمال صارت الملكية بنسبة 90 في المئة للشركة التجارية العقارية وبنسبة 10 في المئة لشركة مجمّعات الأسواق. ويتمتّع الفندق بأداء مميّز، ووصلت نسبة الإشغال فيه إلى أكثر من 90 في المئة.

4 – نفّذت الشركة أيضاً ثلاث استراحات على الطرق السريعة وتمّ تأجيرها بالكامل.

مشاريع جديدة

وأشار رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب **توفيق أحمد الجراح** إلى مشاريع أخرى يجري تنفيذها نذكر الآتي:

– مشروع الغولف في نادي الصيد والفروسية على مساحة 650 ألف متر مربع يتمّ تنفيذه بكلفة 15 مليون دولار ويشتمل على نوادٍ ومجموعة من الشاليهات ومجمّع تجاري ومساحات للترفيه. ويتوقّع إنجاز المشروع خلال العام المقبل.

– المشاركة في تنفيذ فندق و86 شقة و80 شاليهاً ومجمّع أسواق تجارية في منطقة المطلاع شمال الكويت وتبلغ مساحة المشروع 450 ألف متر مربع.

– الفوز بمشروع سياحي في جزيرة فيلكا مع شركة المال العقارية إضافة إلى مشاريع أخرى بينها مشروع منتزه السالمية الذي يتضمّن مجمّع أسواق بكلفة 15 مليون دينار وملعباً للتنس.

مفهوم الـ B.O.T.

وسُئل **الجراح** عن صيغة الـ B.O.T. الذي تروّج له الشركة وعن مدى نجاح هذه التجربة فقال: "بدأ مفهوم الـ B.O.T. منذ الثمانينات وقد تمّ تنفيذ أول تجربة بهذه الصيغة في مشاريع مواقف السيارات التي نفّذتها شركات عدة مثل "عقارات الكويت" و"العقارات المتحدة" و"الوطنية العقارية". وهذه الصيغة ملائمة لجذب الاستثمارات لاسيّما إلى البلدان التي تعاني شحّاً في موادها. أما بالنسبة إلى الكويت فثمة أهداف أخرى تتمثّل بتنفيذ مشاريع مميّزة توفّر خدمات مميّزة للمستثمر والمواطن وتوفّر أعباء عن المال العام. وصيغة الـ B.O.T. توسّعت وطاولت مشاريع البنى التحتية كمشروع معالجة المياه الذي فازت به مجموعة الخرافي.

وعما إذا كانت هناك معوقات أمام مشاريع الـ B.O.T فأشار الجراح إلى عدد من هذه المعوقات أبرزها:

– قوانين قديمة تحتاج إلى تحديث وتوضيح.

– توحيد الجهات المعنية بمراقبة هذه المشاريع وحصرها في جهة مركزية محترفة.

– تدريب وتأهيل الأشخاص الذين يديرون هذه العملية.

– إعادة النظر في المدة الزمنية للعقود التي تقف حالياً عند حد أقصى قدره 20 عاماً.

– وجوب توضيح الأمور المتعلّقة بالضريبة.

– عدم وجود أدوات للتمويل طويل الأجل. ■

قطاع التأمين التكافلي جاذبية تنتظر التشريع

عمّان – برت دكاش

شهد القطاع الإسلامي في المجالين المصرفي والتأميني نمواً مطرداً خلال السنوات الماضية، وأكد حضوره القوي كمنافس جدّي قادر على اجتذاب الرساميل وتوسيع نطاق انتشاره.

وكان من الطبيعي أن يساهم تنامي الصيرفة الإسلامية في تنامي ظاهرة التأمين الإسلامي الذي يعرف بالتأمين التكافلي، والذي شهد توسعاً خلال السنوات القليلة الماضية وبدأ يستقطب الرساميل والاستثمارات التي تجسّدت في عدد من الشركات المتمركزة في البحرين والإمارات والكويت والسعودية وصولاً إلى السودان.

قفز حجم الأقساط المكتتبة في سوق التأمين التكافلي العالمية إلى ما يُقارب 700 مليون دولار، والأكثر من ذلك تخطى نشاط التأمين التكافلي حدود العالم الإسلامي ليدخل وبقوّة إلى الأسواق الدولية مثل لندن حيث ترى شركات التأمين العالمية في هذا القطاع باباً لاختراق شرائح واسعة من العملاء لم تتمكن من اختراقها حتى الآن.

وعلى الرغم من أن الأسواق العربية شهدت طفرة حقيقية في القطاع المالي والمصرفي الإسلامي، إلا أنها لم تشهد مثل هذا الزخم في سوق التأمين التكافلي كما هو الحال في ماليزيا التي تبقى أقله حتى الآن عاصمة التأمين الإسلامي في العالم.

غياب البنية التشريعية

هذا النمو المطرد لقطاع التأمين التكافلي لم يرافقه حتى الآن سعي جدّي لوضع بنية تشريعية مناسبة وقادرة على حماية شركات التأمين والعملاء على حدّ سواء، هذا مع العلم أن إيجاد التشريعات الملائمة يضفي على السوق كثيراً من العمق والنضوج والاستقرار، كما أن وجودها يدعم موقع التأمين الإسلامي كمنافس جدّي لنده التجاري، وليس كفورة مؤقتة في السوق. كما أن فكرة التأمين التكافلي تلاقي أصداء إيجابية في شرائح العملاء غير المسلمين لأنها تشبه إلى حدّ بعيد صناديق التعاضد أو التعاون (Mutual) المنتشرة في غير بلد في العالم. فالتأمين التكافلي هو بجوهره استثماري وادخاري على غرار المنتجات التأمينية الادخارية التقليدية، وهو قائم على مبدأ التبرّع وليس شراء الأقساط الذي يتناقض مع الشريعة الإسلامية. وكلّ ذلك يجعل منتجات التأمين التكافلي أكثر جاذبية للعملاء من المنتجات التقليدية القائمة حصراً على مبدأ الأقساط. لكن جاذبية المنتجات التكافلية لا يمكن أن تستمر وتتزايد من دون تشريعات تنظّم القطاع وتحفظ حقوق العاملين فيه.

يُذكر في هذا السياق أن ماليزيا قامت بخطوات كبيرة على هذا الصعيد خلال العقدين المنصرمين، "فبعد أن تأسست أوّل شركة تأمين إسلامي وحققت نجاحاً فعلياً، بادرت الحكومة الماليزية إلى وضع مظلة تشريعية متكاملة للقطاع في سعي منها لدعم التأمين التكافلي بموازاة القطاع الاسلامي والمالي المتوسّع فيها" كما يقول المدير والرئيس التنفيذي لشركة تكافل ماليزيا **داتو محمد فادزلي يوسف.**

البحرين: مركز إقليمي

أمّا في المنطقة العربية فإن مملكة البحرين تعتبر السبّاقة في استحداث قانون للتأمين التكافلي وذلك من ضمن توجه رسمي ستراتيجي لجعل البحرين المركز الإقليمي للعمل الإسلامي بمختلف مجالاته المالية والمصرفية والتأمينية، هذا مع الإشارة إلى أن المملكة العربية السعودية وضعت قانون تأمين جديداً قائماً حصراً على المبدأ التكافلي.

"إلى جانب هذا العائق المتمثّل بغياب التشريعات المتطوّرة في كلّ دولة على حدة، ثمّة عائق آخر لا يقلّ أهمية وهو عدم توحيد هذه التشريعات على مستوى المنطقة العربية والعالم الإسلامي ككل" يوضح العضو المنتدب لشركة FWU **سهيل جافر.** وهذا يمنع انفتاح الأسواق بعضها على بعض واندماجها، كما يمنع قيام عمليات


داتو محمد فادزلي يوسف


يانس بلوم



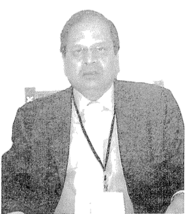
جهاد فيتروني

اندماج بين شركات التأمين التكافلي.

أضف إلى ذلك مشكلة إعادة التأمين Reinsurance حيث هناك غياب شبه تام لصناعة إعادة تأمين إسلامية، واقتصار عمليات الإعادة على التقليدي منها. هذا مع سعي خجول وأوّلي لتذليل هذه العقبة من قبل بعض شركات الإعادة العالمية التي تبحث في إمكانية الدخول في أعمال إعادة التكافل وهندسة صيغها، مثل مجموعة هانوفر ري (Hannover re)، واقتصارها على فرع الحياة أي تأمينات الادخار والتعليم. "فشركة هانوفر ري دخلت في شراكة مع شركة FWU في مجال إعادة التكافل، حيث تقوم هذه الأخيرة بإعادة تأمين عقودها التأمينية بالطريقة التكافلية لدى شريكتها هانوفر ري التي قامت بتأسيس مجلس شريعة من ضمن هيكليتها التنظيمية من أجل تنظيم عمليات الاعادة الإسلامية "Islamic Reinsurance" يوضح العضو المنتدب لشركة هانوفر ري لتأمينات الحياة **يانس بلوم** Jens Blohm.

لقطات

- كشف مصدر في المجموعة العربية للتأمين "أريج" عن نية المجموعة الدخول في مجال إعادة التأمين التكافلي، على أن تبدأ ممارسة هذا النشاط منتصف العام الجاري.
- يستعد الأمير خالد بن طلال، شقيق الأمير الوليد بن طلال للدخول في مجال التأمين التكافلي، وهو الآن في مرحلة البحث عن شركة تأمين لشرائها أو الدخول كشريك رئيسي فيها.
- تسعى الشركة السعودية للاقتصاد والتنمية لتملك شركة تأمين تعمل في مجال التكافل أو لشراء حصة كبيرة فيها.



سهيل جافر

ميزة التكافل

بالعودة إلى مزايا التأمين التكافلي القائم على مفهوم التبرّع، وقدرته على استقطاب وجذب العملاء، يكشف مدير عام شركة أمان للتأمين التكافلي في الإمارات **جهاد فيتروني** بأن صندوق التكافل ينقسم إلى جزءين:

- يتمثّل الجزء الأوّل بحساب حملة الوثائق أو العملاء.
- الجزء الثاني ويتمثّل بحملة الأسهم.

ويضيف: "عند تشكيل الصندوق يطلب من العملاء شراء العقود على شكل تبرّع بكامل القسط أو جزء منه. ومن جهة أخرى يطلب من المساهمين تقديم رأس المال لتأسيس الشركة وإدارة أعمالها واستثماراتها وإصدار العقود التأمينية التي تشكّل عند الاكتتاب بها صندوق التكافل".

ويوضح بأنه بعد تأسيس الصندوق تتمّ تغذية حساب العملاء فيه من الأقساط المدفوعة (تبرّع) وعوائد الاستثمار وعمولات شركات الاعادة، في حين تدفع من الصندوق تغطيات حوادث العملاء، والحوادث المحتملة، ونفقات إدارة الشركة، إضافة إلى الاحتياطات الإلزامية لتلبية متطلبات الملاءة المالية بالتوافق مع المعايير التأمينية العالمية. وبعد دفع النفقات المذكورة أعلاه تقسم قيمة الاقساط على الفائض المحقق وتوزّع هذه النسبة على حملة الوثائق على أساس قيمة أقساطهم أو تبرعاتهم.

أما في حال العجز، فيشير **فيتروني** بأنه يتمّ إقراض الصندوق بما يُعرف بـ "قرض حسن" وذلك من حساب حملة الأسهم. ويوضع القرض في حساب حملة الوثائق أي العملاء من دون أي مبلغ اضافي على أن يُعاد خلال فترة زمنية تحدّد مدّتها بناءً على حجم العجز. ■

فيصل القاسمي رئيساً لجمعية الإمارات للتأمين





فيصل القاسمي

أنتخب الشيخ فيصل بن خالد بن سلطان القاسمي رئيس مجلس إدارة شركة البحيرة للتأمين، رئيساً لمجلس إدارة جمعية الإمارات للتأمين.

كما انتخب عضو مجلس إدارة الظفرة للتأمين صالح الظاهري، نائباً للرئيس، ومدير عام شركة دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين فيصل الدوسري، والمدير الإقليمي لشركة التأمين الأردنية أليأس دحدل، أميناً للصندوق.

مجلس إدارة الهيئة المصرية للرقابة على التأمين

عيّن رئيس مجلس الوزراء المصري د. أحمد نظيف مجلساً جديداً لإدارة الهيئة المصرية للرقابة على التأمين، ويضم سبعة أعضاء هم:● المدير التنفيذي لبنك قناة السويس● هشام أحمد يوسف ،● المدير الشريك لشركة برايس ووتر هاوس كوبرز د. طارق فريد منصور●،● رئيس مجموعة السويدي هشام السويدي●،● الرئيس السابق للهيئة خيري سليم ●،● وكيل محافظ البنك المركزي ضياء عبد ربه●،● نائب رئيس هيئة سوق المال د. أحمد سعد●،● أستاذ التأمين في كلية التجارة في جامعة القاهرة د. شوقي سيف النصر ●.

"الخليج للتعمير" استثمارات بمليار دولار

الطواش: التحوّل إلى شركة مساهمة قريباً

المنامة – باسم كمال الدين

ثلاثة عوامل رئيسية ساهمت في النهضة العقارية التي تشهدها دول الخليج وهي: انخفاض أسعار الفائدة، زيادة العائدات النفطية، وأحداث 11 أيلول/ سبتمبر 2001. وبناء عليه، بدت الفرصة مؤاتية في العام 2002 لإنشاء شركة الخليج للتعمير في البحرين، كأول شركة تتعاطى الشأن العقاري بمختلف أوجهه في المملكة. ومثلما نجحت "الخليج للتعمير" في تغطية الاكتتاب الخاص بها خلال فترة قياسية، كذلك تمكنت في ما بعد من استقطاب شركاء أساسيين من خلال الزيادات المتتالية لرأس المال؛ وانطلقت لتنفيذ سلسلة مشاريع في مملكة البحرين وخارجها موسّعة دائرة نشاطاتها لتتخطى التطوير العقاري إلى إنشاء شركات متعددة. وبلغ حجم المشاريع التي التزمت "الخليج للتعمير" بالمساهمة فيها حتى العام 2005 أكثر من مليار دولار، كما قال لـ "الاقتصاد والأعمال" المدير التنفيذي محمد الطواش.

تعود قصة شركة الخليج للتعمير إلى العام 2002 حيث كان كل من بيت التمويل الخليجي وبيت الاستثمار الخليجي يجريان تقييماً لسوق العقار في الخليج لدراسة إمكانية إنشاء شركة إنشاءات يكون مقرّها الرئيسي في البحرين. ويشير **محمد الطواش** إلى أن "المؤسسين انطلقوا من تجربة الشركات العقارية في الكويت والسعودية خصوصاً أن العديد منها مدرجة في أسواق رأس المال. فقد كان يوجد في الكويت آنذاك 16 و10 شركات في السعودية، ولاحظنا أن الشركات العقارية حازت الحصة الأكبر من التداول في أسواق المال ما بين العامين 2001 و2002. من هنا جاءت فكرة إنشاء شركة الخليج للتعمير في البحرين كأول شركة عقارية داخل المملكة. وبدأنا برأس مال مدفوع متواضع يبلغ 16 مليون دولار. وضمت قائمة المساهمين الرئيسيين كلاً من بيت التمويل الخليجي وبيت الاستثمار الخليجي إضافة إلى 45 مساهماً من دول الخليج. والملفت أنه تمت تغطية الاكتتاب في شركة الخليج للتعمير في فترة قياسية لم تتجاوز شهراً واحداً".

ومع بداية العام 2003، باشرت "الخليج للتعمير" عملها في أول مشروع لها وهو مرفأ البحرين المالي بالتعاون مع بيت التمويل الخليجي. ولغاية الآن، تملك شركة الخليج للتعمير حصة في شركة مرفأ البحرين المالي. وبعد ذلك، تقرر رفع رأس المال المدفوع إلى 44 مليون دولار بغرض تغطية التزامات الشركة. وبحسب **الطواش**، لقيت الشركة تعاوناً مميزاً من قبل مؤسسة نقد البحرين وسوق البحرين للأوراق المالية بحيث تم إدراجها في سوق البحرين بعد عام فقط كشركة مساهمة مقفلة. ويوضح **الطواش** أنه تمت مؤخراً زيادة رأس المال المدفوع إلى 50 مليون دولار. وسيتم طرح أسهم "تعمير" في اكتتاب عام في البحرين لتتحول إلى شركة مساهمة عامة خلال الربع الأول من العام الحالي ومن ثم إدراجها في سوق البحرين للأوراق المالية. كذلك سيتم إدراج أسهم الشركة في سوق الكويت للأوراق المالية بغرض توسيع نطاق قاعدة مساهمي الشركة.

أبرز المساهمين في "تعمير"

- بيت الاستثمار الخليجي
- بيت التمويل الخليجي
- مجموعة الزامل
- مجموعة الشايع
- بيت الاستثمار العالمي
- بنك دبي الإسلامي
- نخبة من المستثمرين البحرينيين والخليجيين

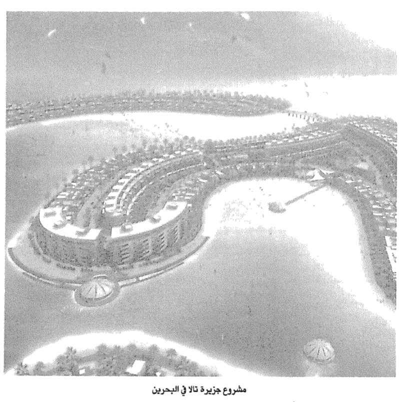
محمد الطواش

استثمارات بمليار دولار

1,053 مليار دولار هو حجم المشاريع الحالية والمستقبلية التي ساهمت بها "تعمير" حتى العام 2005. وبحسب **الطواش**، "فإن استثمارات الشركة تتركز في البحرين بقيمة 868 مليون دولار. لكن الشركة قامت أيضاً بتوسيع نشاطاتها إلى دول الخليج حيث بلغت استثمارات الشركة في هذه البلدان 184 مليوناً". ويضيف أن "51 في المئة من استثمارات "تعمير" تصنف بأنها استثمارات طويلة الأجل، مقابل 12 في المئة كاستثمارات قصيرة الأجل. قطاعياً، فإن 76 في المئة من الاستثمارات أي ما قيمته 808 ملايين دولار تصب في خانة التطوير العقاري".

على صعيد آخر، فقد نشطت "تعمير" في مجال تأسيس الشركات الجديدة مع مساهمتها في إنشاء شركة عقارات الخليج في

السعودية برأس مال 310 ملايين ريال سعودي. ويوضح **الطواش** أن "تعمير" كانت أسست شركة متخصصة بالتسويق العقاري عبر شراء فرانشايز من شركة كولدويل بانكر Coldwell Banker وهي شركة عالمية عمرها 100 عام تأسست في الولايات المتحدة. تتألف من 7500 مكتب حول العالم بـ120 ألف مندوب عقاري. ويتركز عمل الشركة على الخدمات العقارية والوساطة والتسويق العقاري. كما أن "تعمير" في طور تأسيس أول شركة لتمويل المشاريع العقارية لاسيما الاسكانية تحت إسم (عقاري). ويقدر رأس مال الشركة المدفوع بـ50 مليون دولار على أن يتم الاكتتاب العام في الشركة IPO في سوق البحرين للأوراق المالية. كما تسعى "تعمير" إلى تأسيس شركة لإدارة المشاريع العقارية Project Management International System".



مشروع جزيرة تالا في البحرين

ارتفاع الأرباح

حققت شركة الخليج للتعمير في عامها الأول أرباحاً بلغت 1,86 مليون دولار، ومن ثم ارتفعت قيمة الأرباح في العام 2003 إلى 2,29 مليون دولار. ويشير **الطواش** إلى أن الشركة سجلت في العام 2004 أرباحاً تخطت 7,6 ملايين دولار. وتذهب التوقعات إلى أن تصل الأرباح إلى أكثر من 10 ملايين دولار في العام 2007"؛ ويتابع: "إلى جانب ذلك، فقد حافظت الشركة على مستوى منخفض من المصاريف مقابل الإيرادات بنسبة 20 في المئة. كما أن المساهمين حصلوا على نسبة عالية من الأرباح خلال السنوات الأولى بنسبة 10 في المئة. ومن المتوقع أن تفوق عوائد المساهمين نسبة 12 في المئة خلال السنوات المقبلة".

استمرار النمو

يؤكد **الطواش** أن أسباب نموّ سوق العقار العالمي مرتبط بـ4 عوامل رئيسية هي: انخفاض أسعار الفائدة، زيادة السيولة، سهولة وانخفاض تكلفة الاقتراض، وتحرير الأسواق العقارية. إلّا أنه يحذر من تحسن عوائد الأسواق المالية العالمية الذي قد يحد من النمو العقاري في الفترة المقبلة.

وفي نظرة سريعة على الأسواق العربية، يرى **الطواش** أن "البحرين لا تزال تتمتع بسوق عقارية ناشطة لاسيما مع استمرار النموّ السكاني ومحدودية الأراضي. كما أن عوائد الاستثمار المحلّي في البحرين لا تزال جيدة. في المقابل، نرى أن عوائد الاستثمار العقاري في دبي بدأت تتضاءل لكن كمية التداول ما زالت على ازدياد. والواقع أن إتاحة تملك الأجانب في دبي استقطب الكثير من رؤوس الأموال إلى السوق العقارية. أما في إمارة أبو ظبي فنجد قوانين الملكية لا تزال تحد من تطور السوق العقارية". ويتابع "بالانتقال إلى الكويت، فيمكن وصف سوق العقار فيها بالناضجة بدليل ضخامة حجم التداولات العقارية وكثرة المشاريع المشتركة بين القطاعين العام والخاص. وتبقى السعودية أكبر اقتصاد عربي بحيث تشهد تزايداً للطلب على الوحدات السكنية وإن كانت قوانين الملكية تحد من المشاركة الأجنبية/ الخليجية؛ لكن عوائد الاستثمار العقاري في المملكة لا تزال مرتفعة. وفي ما خص قطر، فإن السوق العقارية لا تزال غير متطورة في موازاة تفرد الاستثمار المحلي بالفرص العقارية، إلّا أن ضخامة مشاريع الطاقة تُساهم في نموّ السوق العقارية". ■



برج الخليج

السعودية: إنجاز البنية التحتية في "الشبيلي هاي بورت"

أكملت مجموعة خالد الشبيلي للاستثمارات العقارية أعمال البنية التحتية في مشروع "الشبيلي هاي بورت" الذي يضم "الخبر نيوبيتش"، "سلطانة الشرق" و"الشبيلي هاي رايز". وتقدر قيمة هذا المشروع بما يزيد على 1,33 مليار دولار، واعتبر رئيس المجموعة **خالد الشبيلي** أن المشروع سيكون الموقع الاستثماري الأهم لجذب الاستثمارات وإقامة المشاريع.

وبذلك تكون المجموعة أكملت فعلياً تجهيز البنية التحتية في الواجهة البحرية تمهيداً لبدء تنفيذ مشروع "الشبيلي غراند مول" في تشرين الثاني / نوفمبر المقبل. ومع انتهاء هذا المشروع تكون استثمارات المجموعة قد بلغت 1,6 مليار دولار.

وعرض **الشبيلي** لحجم الإنجازات التي تمّ تنفيذها في البنية التحتية للمشروع، وقال تمّ تنفيذ نحو 7 ملايين متر مكعب من أعمال الحفر والردم، و324 ألف متر مربع من السواند الصخرية، إضافة إلى تنفيذ 32 كيلومتراً طولياً من شبكات الصرف الصحي، و11 كيلومتراً من شبكات نقل الطاقة الكهربائية، وتمت إقامة 62 محطة تحويل كهربائية و8 محطات لرفع وضخ مياه الصرف الصحي. اضافة الى 21 كيلومتراً طولياً من شبكات الاتصالات مع محطات التوزيع اللازمة، و42 كيلومتراً من شبكات مياه الشرب مع إقامة ثلاث محطات لتنقية وضخ المياه، و31 كيلومتراً من شبكات الري للطرق والشواطئ، و52 كيلومتراً من شبكات الإنارة، و760 ألف متر مربع من أعمال السفلتة و36 كيلومتراً من أعمال الرصف و520 ألف متر من المسطحات الخضراء والحدائق. كما تمّ تنفيذ 14 جسراً للمركبات للربط بين الجزر والقنوات مع تنفيذ أطول نهر صناعي بمسطح يصل إلى 560 ألف متر. وأشار **الشبيلي** إلى أنه أعيد تأهيل وتنفيذ طريق الملك فهد، إضافة إلى تكفل المجموعة بإقامة مشروع ربط جسر الملك فهد المؤدي للبحرين مع طريق الملك فهد الجديد.

مصر: تسهيلات الإقراض السكني تشجّع الاستثمار العقاري

أعلن رئيس شركة التعمير للتمويل العقاري **مجد الدين ابراهيم** أن الشركة وافقت مؤخراً، على تقديم 12 عقد تمويل جديد من بين 311 طلباً تلقّتها الشركة. وتوقع أن تقدّم الشركة ابتداءً من العام 2005، أكثر من 955 تمويلاً جديداً، على أن يتزايد حجم التمويل سنوياً ليصل إلى 4200 عقد بمبلغ 500 مليون جنيه.

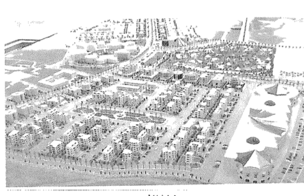
وقال أن من المعوقات التي تسبّبت في قلة عدد الطلبات المقدمة، ارتفاع تكلفة التمويل مقارنة مع مستويات دخل الفرد خصوصاً أن القسط الشهري الذي يدفعه المقترض لا ينبغي أن يتعدى 40 في المئة من دخله، والسبب الثاني هو ارتفاع عائد التمويل إلى 14 في المئة ما يجعل المستثمر يسدّد نحو ثلاث مرات ثمن الوحدة خلال 20 عاماً.

وللتغلب على هذه المعوقات، قامت الشركة، بالاتفاق مع شركات للاستثمار العقاري، لتقديم تسهيلات لشراء الشقق السكنية ما يسهم في فتح المجال أمام استثمارات جديدة. وقد تمّ عقد اتفاقات لتمويل عمليات البناء في أربع مدن جديدة، هي: العبور، القاهرة، الشيخ زايد، و6 أكتوبر. وذكر أن هناك إقبالاً كبيراً لشراء وحدات سكنية ومن المتوقع أن تدخل الشركة في مشروعات أخرى بعد التأكد من جدية هذه المشاريع ومستوى أسعار الوحدات السكنية. وأشاد **ابراهيم** بإقدام وزارة المالية في مصر على طرح سندات لمدة 20 سنة تخصص لتمويل شركات التمويل العقاري. ورأى أن ذلك سيمثل مصدر تمويل مهم للشركة طويل الأجل وسيقلل الأخطار من تغير أسعار الفائدة في السوق على المدى الطويل وفي ظل ارتفاع تكلفة الاقتراض من البنوك.

"مخطط القصر" باكورة اللامركزية في الرياض

يعتبر "مخطط القصر" العائد لشركة دار الأركان للتطوير العقاري الأول من نوعه في مدينة الرياض لجهة الإستخدامات والتخطيط. وذلك بتوافقه مع الخطط الستراتيجية للأمانة العامة لمدينة الرياض الهادفة إلى تحقيق اللامركزية عبر إنشاء 12 مركزاً حضرياً على مستوى المناطق في العاصمة تضم كل منها كافة المرافق التجارية والإدارية والخدماتية، ما يحدّ من الإزدحام في وسط المدينة.

يقع مشروع "مخطط القصر" في الوسط الجنوبي لمدينة الرياض ويتضمن، بمساحته البالغة 813 ألف متر مربع، أنشطة مختلفة سكنية وتجارية وإدارية وترفيهية. وتساهم في تنفيذ المشروع شركات عدة، منها: النعيم للإستشارات العمرانية كمخطط إستشاري للمشروع، شركة الإتحاد السعودي الهندسي (خطيب وعلمي) كمصمم وإستشاري لشبكة المياه والصرف الصحي، شركة الصخرة العربية للمقاولات كمقاول رئيسي لأعمال التطوير، شركة منازل للإنشاء والتعمير كمقاول لتنفيذ ممرات المشاة والأرصفة، وشركة رابية كمقاول لأعمال شبكة الري والزراعة.


مخطط المشروع


أمير منطقة مكة المكرمة الأمير عبد المجيد بن عبد العزيز أمام مخطط المشروع

مشروع سكني في جده لذوي الدخل المتوسط

أطلقت شركة إيواء الديرة للتطوير العقاري باكورة مشاريعها وهو مشروع أم الخير السكني المعد لتلبية رغبات شريحة الدخل المتوسط في امتلاك سكن نموذجي وبتكلفة تتوافق مع إمكانات هذه الشريحة من المواطنين.

يقع المشروع في مدينة جده وتبلغ مساحته الإجمالية 205 آلاف متر مربع ويتكون من 423 وحدة سكنية سيتم تنفيذها على أربع مراحل. وقد تمّ تطوير مخطط المشروع وتأمين البنية التحتية من كهرباء ومياه وصرف صحي وهاتف وطرق وشبكة إنارة.

أبو ظبي: طفرة في القطاع العقاري والسياحي

تستعدّ إمارة أبو ظبي لافتتاح منشآت سياحية ضخمة ما يُسهم في تدعيم النهضة العمرانية والسياحية للإمارة التي تخطط لاجتذاب أكثر من مليون سائح وزائر.

أبرز المشروعات الجديدة، مشروع جزيرة اللؤلؤ في عمق البحر المقابل لمدينة أبو ظبي، وهو عبارة عن مدينة سياحية سكنية ستبنى على مساحة خمسة ملايين متر مربع بكلفة إجمالية تصل إلى 35 مليار درهم. وسيتضمن المشروع أيضاً بناء جسر يربط مدينة أبو ظبي بالجزيرة التي ستضم عدداً من الفنادق والمستشفيات والمدارس والجامعات ووسائل ترفية عائلية.

إلى ذلك، سيشهد العامان 2005 و2006 بناء عدد كبير من المراكز التجارية الجديدة في أبو ظبي، منها تطوير السوق المركزية القديمة بتكلفة إجمالية تبلغ نحو 350 مليون درهم، وسيتم إنجازه خلال 18 شهراً حيث يمزج بين عناصر العمارة الإسلامية والحداثة في التصميم المعماري، وسيبنى على مساحة إجمالية تصل إلى 60 ألف متر مربع ويضم 241 متجراً وموقف للسيارات يتسع لنحو 1400 سيارة.

ومن المشاريع البارزة أيضاً، فندق قصر الإمارات الذي تصل كلفته إلى 82 مليون درهم، والمنتجع السياحي التابع لـ"المارينا مول" والذي يضم فيللات سياحية ومنتزهات ويعتبر من أضخم المشاريع السياحية. كما يجري العمل على بناء مركزين تجاريين عملاقين في أبو ظبي هما "الخالدية مول" و"الوحدة مول" على مساحة تبلغ مليون قدم مربع.

ارتفاع كبير بتداول العقار في عُمان

بلغ حجم النشاط العقاري في سلطنة عُمان ما قيمته 429 مليون ريال عماني للعام 2004 أي بزيادة قدرها 16 في المئة بالمقارنة مع إجمالي التعامل العقاري في العام 2003 والذي كان سجل نحو 997,8 مليون ريال عماني. وأوضح أمين السجل العقاري في وزارة الإسكان والكهرباء والمياه **عبدالله بن سالم المخيني** أن القيمة الإجمالية لعقود البيع خلال العام 2004 بلغت نحو 725 مليون ريال بارتفاع نسبته 25 في المئة مقابل نحو 177,5 مليون ريال للعام 2003. كذلك شهد تملك مواطني دول مجلس التعاون الخليجي للعقار في السلطنة ارتفاعا بنسبة 33 في المئة ليصل العدد إلى 716 متملكا مقارنة بـ474 متملكا خلال العام 2003.

مركز "ذي أفنيوز" التجاري في الكويت

أطلقت شركة المباني مشروعاً لبناء مركز تجاري في منطقة الري في الكويت. تبلغ مساحته الإجمالية 142 ألف متر مربع، وتقدّر تكلفته بنحو 55 مليون دينار كويتي.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة **خالد المشاري** أن هذا المشروع سيكون معلماً عقارياً وتجارياً، نظراً لما يحتويه من أنشطة تجارية وترفيهية متنوعة تخدم جميع شرائح المجتمع ومن كويتيين ومقيمين، مع تأمين مواقف تتّسع لأكثر من أربعة آلاف سيارة.

وأضاف أن المشروع الذي يحمل اسم "ذي أفنيوز" (The Avenues) سينجز خلال مدّة 24 شهراً.

مشروعان سعوديان في الشارقة

أعلن تحالف يضم مجموعة من الشركات السعودية عن إطلاق مشروعين استثماريين في الشارقة هما: مدينة الإمارات الصناعية وجزر النجوم.

وذكرت شركة الحنو السعودية القابضة، المسؤولة عن تطوير مشروع مدينة الإمارات الصناعية، أن هذا المشروع سيقام في منطقة الصجعة في الشارقة على مساحة 83 مليون قدم مربع، وأن تكلفته الإجمالية تصل إلى ثلاثة مليارات درهم، ومن المتوقع أن ينجز المشروع في نهاية العام 2005. وقالت أن 25 في المئة من مساحة المدينة ستخصص لإقامة مستودعات لاستقطاب الشركات الخليجية والعالمية، وقد خطّط للمدينة كي تستوعب نحو 32 ألف عامل وموظف.

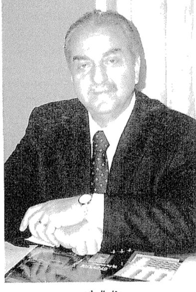
رئيس غرفة سياحة المنطقة الوسطى في سورية:

تحالفات بين المستثمرين السوريين والعرب

دمشق - يارا عشي

تتضافر جهود القطاعين العام والخاص في سورية لتطوير القطاع السياحي الذي شهد انتعاشاً ملحوظاً في السنوات الأخيرة. ومن المبادرات المهمة في هذا المجال، إنشاء غرف سياحية في مختلف المناطق السورية، وإنشاء اتحاد لهذه الغرف. وهو ما اعتبره رئيس غرفة سياحة المنطقة الوسطى، التي تشمل محافظتي حمص وحماه، **عزام نورس الجندي** خطوة مهمة لإعادة هيكلة صناعة السياحة في سورية وتعزيز مساهمتها في التنمية الاقتصادية وخلق فرص العمل.

وقال **الجندي** أنّ السياحة في سورية باتت أحد الخيارات الستراتيجية في السياسة الاقتصادية، وأوضح أن وضع الخريطة السياحية ستكون بين أولويات عمل الغرف السياحية، إضافة إلى السعي لإقامة تحالفات بين رجال الأعمال السوريين والمستثمرين والعرب لإنشاء مرافق سياحية وفندقية ولتطوير صناعة السياحة بشكل عام.



عزام الجندي

وأشار إلى أن دور الحكومة في هذا المجال أساسي، إذ لا يمكن للقطاع الخاص أن ينفذ طموحاته في القطاع السياحي من دون موافقة الحكومة ومساعدتها. وقال إن العمل جار حالياً لإعطاء الآثار والمواقع السياحية ما تستحقه من اهتمام لجذب الاستثمارات وإنجاز المزيد من الفنادق والمنتزهات والمنتجعات والقرى السياحية وغير ذلك من منشآت سياحية. وأكد أنه لم يعد مقبولاً، على سبيل المثال، أن تبقى مدينة تدمر التاريخية من دون قرية سياحية لائقة. وأضاف أن هناك اهتماماً لتطوير فاعلية ما نسميه بسياحة المغتربين، إلى جانب السياحة الدينية والإستشفائية والخاصة بإقامة المؤتمرات.

وعن أهمية المنطقة الوسطى، ذكر **الجندي** أن هذه المنطقة تضم ثروات سياحية مهمة جداً من بينها قلعة الحصن ونواعير حماه وموقع أفاميا التاريخي، وأن حصة هذه المنطقة في قطاع السياحة السوري مرشحة للنمو من خلال استقبال المزيد من السيّاح وإقامة المزيد من المنشآت السياحية والبنية التحتية المناسبة. مشيراً إلى أن هذه المنطقة لم تنل حتى الآن حصتها من السيّاح قياساً بما تمتلك من مواقع سياحية وأثرية.

وركز **الجندي** على أهمية ترسيخ موقع سورية على خريطة السياحة العربية، ونوّه بالنمو الكبير الذي سجله عدد السيّاح العرب القادمين إلى سورية. كما أشاد بالتعاون القائم بين سورية ولبنان في هذا المجال، لا سيما بين الشركات السياحية السورية ومنظمي الرحلات في لبنان. ودعا إلى تنشيط هذا التنسيق بالاتجاهين، خصوصاً أن لبنان يمتلك مقومات سياحية متميزة.

وقال في هذا الصدد أن مجلس رجال الأعمال السوري اللبناني يتجه لتفعيل النشاط السياحي بين البلدين باعتبارهما يشكلان إقليماً سياحياً واحداً. وأوضح أن حكومتي البلدين تدرسان حالياً إمكانية تسهيل انتقال الزوّار والسيّاح بين البلدين من خلال توحيد معاملات العبور في معبر خط دمشق – بيروت، على أن يتم تعميم التجربة على باقي المنافذ الحدودية بين البلدين؛ كما تدرس الحكومتان أيضاً إمكانية منح السيّاح العرب والأجانب فيزا موحّدة للبلدين. ■

وزير السياحة التونسي: اهتمام خاص بالسائح العربي

تونس - الاقتصاد والأعمال

أكد وزير السياحة التونسي **التيجاني حداد** على العناية الكبيرة التي توليها تونس لجذب السيّاح العرب، مشيراً إلى أن السائح العربي يسافر أكثر من مرة في السنة، ويقيم لفترة أطول من غيره، ما ينعكس إيجاباً على مردودية القطاع السياحي. واعتبر أن ذلك يسهم في حماية السياحة التونسية من التقلبات وعدم ارتهانها إلى سوق معينة.

وقال حداد أنّ التركيز على السياحة الأوروبية في السنوات السابقة، كان أمراً طبيعياً لأن لكل مرحلة خصائصها. وعلينا اليوم التوجه نحو أسواق جديدة وفي مقدمها الأسواق العربية مع الحفاظ على النجاح الذي حققناه في أسواقنا التقليدية في البلدان الأوروبية؛ فالظرف الاقتصادي الحالي لم يعد يسمح بالاكتفاء بزيادة الأرقام في عدد السيّاح، لأن الأهم هو رفع مستوى السياحة التونسية، وجذب نوعيات وجنسيات جديدة من السيّاح بما يزيد من الموارد السياحية، بالعملات الأجنبية.


التيجاني حداد

وتابع: "علينا بالطبع توفير مستلزمات السياحة العربية، وهذا الأمر ليس صعباً، فلدينا تشريعات نستند إليها، وهيئات لا بد من تفعيلها وفي مقدمها المجلس الأعلى للسياحة. كما علينا الاهتمام بمسألة ربط تونس بالبلدان العربية بخطوط جوية منتظمة، لأن هذا الأمر هو العنصر الأساس في تطوير السياحة، وهو ما فعلناه سابقاً مع البلدان الأوروبية فأعطى نتيجة إيجابية. وسيكون للعالم العربي حصة كبرى من خطتنا الترويجية، وسنكون حاضرين في التظاهرات السياحية العربية ومنها المعرض العربي والدولي للسياحة والسفر AWTTE 2005 في لبنان أواخر شهر أيلول / سبتمبر 2005، وغيره من المناسبات المهمة، ففي ذلك خدمة للسياحة التونسية، بكل عناصرها من فنادق ونقل ومطاعم وترفيه".

وكان **التيجاني حداد** عُيِّن على رأس وزارة السياحة في إطار تعديل وزاري جرى مؤخراً في تونس، وهو أول وزير للسياحة يأتي من القطاع الخاص ومن المهنة السياحية تحديداً. فهو يمتلك مؤسسة فندقية، وعدداً من المطبوعات المتخصصة في السياحة باللغتين الفرنسية والإنكليزية، كما يتمتع بمنصب في مجلس النوّاب وفي الحزب الحاكم في تونس.

حلبة البحرين الدولية تروّج لجائزة طيران الخليج 2005

بيروت ـ الاقتصاد والأعمال



من اليسار: مارتن ويتكر، عبدو فغالي وهشام أبو الفتح

نظّمت حلبة البحرين الدولية مؤتمراً صحفياً في بيروت أعلنت فيه إطلاق حملتها الترويجية لجائزة البحرين الكبرى لطيران الخليج 2005، وتمّ على مدى خمسة أيام (بين 21 و25 كانون الثاني/ يناير الماضي) التعريف بسباق الفورمولا واحد في البحرين الذي سيقام في 1 و2 و3 نيسان/ أبريل المقبل.

بدأت الحملة بمؤتمر صحفي عقده مدير عام حلبة البحرين الدولية **مارتن ويتكر**، بحضور مدير العلاقات العامة في شركة طيران الخليج هشام أبو الفتح وبطل لبنان للراليات عبدو فغالي، كضيف رسمي، كما شارك فيه 11 شخصاً قدموا من حلبة البحرين الدولية.

تحدّث **ويتكر** عن الإنجازات التي حققتها حلبة البحرين الدولية والتي تُوجت بجائزة أفضل تنظيم لسباق الفورمولا واحد لموسم العام 2004. وأشار إلى أن اختيار بيروت لإطلاق الحملة كان بسبب الدور الإقليمي الذي يلعبه لبنان على صعيد رياضة السيارات، ولما تمثله بيروت من سوق إعلامية تتيح للحلبة الوصول إلى الأسواق العالمية. وأكد أن حلبة البحرين الدولية ستعمل مع كافة مكاتب السفر المعنية حول العالم لمساندة الزوار الراغبين بحضور جائزة البحرين الكبرى لطيران الخليج 2005، في تأمين المواصلات الضرورية وأماكن الإقامة، وقال إن الحلبة عازمة على توافير تذاكر تتناسب وجميع الإمكانات المادية، حيث ستراوح الأسعار بين 100 و3500 دولار.

وأعرب **هشام أبو الفتح**، من جهته، عن فخر "طيران الخليج" بأن تكون للسنة الثانية على التوالي الراعية والناقلة الرسمية للحدث. وأشار إلى مساهمة الشركة في استقطاب المسافرين من أكثر من 50 وجهة تسافر إليها.

وأشاد بطل لبنان للراليات **عبدو فغالي** بالدور الذي تلعبه حلبة البحرين الدولية في رعاية الشباب العربي في معترك سباقات السيارات على أمل إيصال أول سائق عربي إلى ميدان الفورمولا واحد، إضافة إلى دورها في التدريب على تقنيات القيادة الآمنة والمهارات المطلوبة في قيادة سيارات السباق.

يُشار إلى أن الحملة التسويقية التي انطلقت من بيروت ستشمل كلاً من الكويت ودبي والمملكة العربية السعودية.

وكانت حلبة البحرين الدولية نظّمت في وقت سابق سباقين عالميين هما الفورمولا 3 سوبر بري والـ جي تي، إضافة إلى مجموعة كبيرة من سباقات التسارع وسباق ميني كوبر تشالنج وميكار. كما قدم فريق بي أم دبليو ويليامس للفورمولا واحد ألوان فريقه الجديدة، كما افتتحت بي أم دبليو مركزاً للتأدية المتقدمة هو الأول من نوعه في العالم العربي والثاني في العالم، حيث جمعت تحت سقف واحد ولأول مرة مركز فورمولا بي أم دبليو للسباقات ومركز بي أم دبليو لتدريب السائقين.

وستفتتح حلبة البحرين الدولية، في وقت لاحق، مدرسة للقيادة الوعرة تعتبر الأفضل في العالم، سيوضع بتصرفها 20 سيارة لاند روفر. ■

جائزة أفضل تنظيم لسباق الفورمولا واحد 2004

تسلم رئيس المؤسسة العامة للشباب والرياضة في البحرين ورئيس مجلس إدارة شركة حلبة البحرين للسيارات الشيخ فواز بن محمد آل خليفة، من أمير موناكو، جائزة أفضل تنظيم لسباق الفورمولا واحد لموسم العام 2004، في حفل حضره رئيس الاتحاد الدولي للسيارات ماكس موسلي ورئيس اللجنة المنظمة لسباقات "الفورمولا 1" برني إيكلستون.

روتانا تحصد جوائز عالمية

أعلنت فنادق روتانا عن حصولها على جوائز سفر عالمية خلال الحدث العالمي World Travel Awards الذي تُوزع فيه الجوائز على الأفضل والأكثر تميزاً في عالم الصناعة السياحية والفندقية حول العالم.

وعبّر نائب رئيس المبيعات والتسويق لفنادق روتانا، **دانييل حجار** عن فخره بتسلم هذه الجوائز بالنيابة عن فندق وأبراج الشاطىء روتانا الذي نال جائزة فندق المؤتمرات الرائد في الشرق الأوسط، وجفينور روتانا الذي نال جائزة فندق لبنان الرائد، وفندق الشارقة روتانا حاملا جائزة فندق الشارقة الرائد.

يذكر ان سلسلة فنادق روتانا تضم 17 فندقاً عاملاً في كل من دبي، أبو ظبي، الشارقة، لبنان، مصر وسوريّة.



جائزة فندق لبنان الرائد

برنامج "رحلات إكتشف لبنان" لشتاء وربيع 2005

أطلقت "SRI إنترناشيونال" البرنامج الجديد لـ "رحلات اكتشف لبنان" لشتاء وربيع 2005. وانضمت هذه السنة عشرون شركة سياحية إلى SRI لتنظيم وتقديم 75 رحلة تمتد بين شهري كانون الثاني/يناير ومايو/أيار 2005.

ويقسم البرنامج المطروح إلى روزنامة من 5 أشهر تتضمن خيارات متنوعة لتمضية عطلة قصيرة للراحة والاستجمام والتمتع برحلات منظمة في ربوع لبنان. وتطال الرحلات كل النواحي الثقافية والاجتماعية والدينية والترفيهية.

ويهدف المشروع إلى تعزيز وتطوير السياحة الريفية وبالتالي زيادة الدخل وخلق فرص عمل خارج بيروت والمدن الكبرى. ويندرج البرنامج في إطار مشروع "تعزيز الفرص الاقتصادية في لبنان" الذي تموله الوكالة الأميركية للتنمية الدوليةUSAID .

"فيرمونت" تتابع تنفيذ مشاريعها في دبي

زار رئيس فيرمونت الشرق الأوسط وافريقيا **جون جونسون** مكتب مبيعات "نخيل" واطلع على مشاريع الجزر المتميزة والعملاقة التي تطورها إمارة دبي وخصوصاً مشروع النخلة جميرا الذي سيقام فيه أحدث فنادق فيرمونت على شواطىء الخليج العربي.

واطلع **جونسون** برفقة المدير التجاري ومدير العمليات في نخيل **وحيد عطاالله** والرئيس والمسؤول التشغيلي في فنادق ومنتجعات IFA، على تطور العمل في إنشاء فندق فيرمونت الذي يقام على جذع النخلة، الجميرا. ويتكون المشروع من فندق ومنتجع فيرمونت النخلة الشاطىء الذي يضم 300 غرفة ونادي عطلات فيرمونت النخلة المصنّف من فئة الخمس نجوم.

My Travel Channel.com لاختيار وحجز العطلات

يوفر موقع myTravelChannel.com خدمات متنوعة في مجال السياحة والسفر، أهمها اختيار نوع الإجازة ومكانها إضافة إلى الحجز والدفع. ويضم الموقع تشكيلة واسعة من العروض والصفقات المباشرة التي تلائم جميع الميزانيات والأذواق من رحلات شهر العسل إلى المغامرات الجريئة والجولات السياحية الثقافية في مختلف أنحاء العالم.

وعلى الرغم من حداثة الموقع الذي أطلقته مجموعة الإمارات في كانون الثاني/ يناير 2003، فقد شهد تطوراً كبيراً تمثل في وصول عدد المستخدمين إلى نحو 7 ملايين مستخدم في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، إلى جانب شبكة واسعة من المزودين.

إنطلاق عروض ربيع الشارقة 2005

بدأت في الشارقة عروض "ربيع الشارقة 2005"، التي تستمر حتى 15 شباط / فبراير الجاري. وينظم هذه العروض كل من هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة ودائرة التنمية الاقتصادية وغرفة تجارة وصناعة الشارقة.

وأعلن مدير هيئة الإنماء التجاري والسياحي بالشارقة **محمد علي النومان** أن مركز صحارى للتسوّق هو الراعي الرئيسي للعروض؛ وأن عروض ربيع الشارقة استمرت في جذب مزيد من المشاركين، حيث شارك هذا العام أكثر من 1700 محل تجاري بزيادة نسبتها 25 في المئة عن العام الماضي.

ورافق العروض حملة إعلانية وإعلامية استهدفت تشجيع حركة التسوّق في الإمارة وجذب المزيد من المتسوّقين، حيث قدمت خصومات من المحلات ومراكز التسوّق المشاركة.



رأي

أرباح المصارف

من المنتظر أن تعلن معظم المصارف العربية نتائج جيدة للعام 2004 ككل في ضوء أدائها المميز في الأشهر التسعة الأولى من السنة. يأتي ذلك نتيجة تضافر عوامل إيجابية عدّة أهمها ارتفاع أسعار النفط الذي أدى إلى سلسلة كبيرة من التأثيرات استفادت منها المصارف خصوصاً في دول الخليج، حيث أدى ارتفاع العائدات النفطية بدوره إلى تسارع العجلة الاقتصادية في ظل تزايد الإنفاق الحكومي الذي انعكس بدوره على وتيرة الإنفاق في القطاع الخاص أيضاً. وما يؤكد استفادة غالبية القطاعات الاقتصادية من ارتفاع أسعار النفط، هو نمو أرباح بعض المصارف المركزة على التجزئة، مثل البنك العربي الوطني، بنسب تضاهي أو تزيد على المصارف التي تعتمد بشكل أساسي على تمويل المشاريع الكبرى.

ويعود هذا الأمر إلى أن ارتفاع أسعار النفط لم يجلب معه هذه المرة زيادة في معدلات التضخم كما كان يحصل في السابق على الرغم من المستويات المتدنية لنسب الفوائد العالمية والمحلية. لكن هذا الوضع قد ينقلب في العام 2005 حسب تأكيد بعض الخبراء الذين يجدون أن الاتجاهات الحالية لمعدلات الفوائد العالمية منحى معاكساً، ما يؤثر كذلك على معدلات الفوائد المحلية. فإن معدلات الفوائد قصيرة الأجل ارتفعت مرات عدّة العام الماضي وبنسبة 125 نقطة أساس، كما من المتوقع ارتفاعها بنسبة 100 نقطة أساس على الأقل العام 2005. في المقابل، فإن معدلات الفوائد طويلة الأجل بقيت محافظة على استقرارها طوال العام 2004 ولا يتوقع ارتفاعها كثيراً هذا العام. هذا ما يضع المصارف في موقف حرج إذ قد يضطرها إلى دفع نسبة فائدة أعلى على اقتراضها قصير الأجل في حين تقبض نسبة فائدة أقل على القروض طويلة الأجل التي تمنحها.

وقد احتسب بعض المحللين الحد الأدنى لنسب الفوائد التي تمكن المصارف من تحسين هوامش الفائدة لديها بالدولار الأميركي وهو 4 في المئة بالنسبة لمردود سندات الخزينة الأميركية لخمس سنوات، و 5 في المئة لمردود سندات العشر سنوات. أما حالياً، فإن مردود سندات الخمس سنوات هو 3,7 في المئة ومردود سندات العشر سنوات هو 4,2 في المئة فقط. هذا ما ينعكس سلباً على مختلف المصارف التجارية في العالم ومنها المصارف العربية. لكن المصارف العربية في الواقع لا تتأثر كثيراً بمثل هذه التحركات في منحنى الفوائد إذ أنها لا تعتمد كثيراً على الاستدانة من الأسواق المالية بل على ودائع العملاء التي تتأثر بالدرجة نفسها بتغيرات الأسعار في الأسواق المالية الدولية.

خاص ... خاص ... خاص ...

مصرف كويتي لبناني مشترك في السودان

أكّدت مصادر مطّلعة في الخرطوم أن مجموعة عارف الاستثمارية الكويتية تستعد لدخول القطاع المصرفي السوداني بالتعاون مع أحد المصارف اللبنانية المتوسطة الحجم.

ويأتي هذا التعاون بهدف تأسيس مصرف إسلامي في الخرطوم، تمّ إنجاز مراحل عدّة في تأسيسه بحيث يتوقع أن يرى النور خلال الأسابيع المقبلة، وذلك لملاقاة المناخ الاستثماري المشجع الذي يشهده السودان حالياً لا سيما بعد توقيع اتفاق السلام مع الجنوب.

يشار إلى أن المجموعة الكويتية نفسها تعتزم دخول القطاع الصحي في لبنان عبر مشاركة مع إحدى المؤسسات الاستشفائية الأساسية العاملة في بيروت.

مصرف لبنان يصدر أسهماً تفضيلية وشهادات إيداع

يستعد أحد المصارف اللبنانية لعملية إصدار أسهم تفضيلية وشهادات إيداع وذلك للمرة الأولى، حيث من المتوقع أن تتبلور هذه الخطوة خلال شهر شباط / فبراير الحالي.

وعلم أن هذين الإصدارين تبلغ قيمتهما نحو 40 مليون دولار، أو ربما أقل بعض الشيء، والغاية منهما تعزيز الرسملة وتطوير الأعمال المحلية. فضلاً عن الأعمال الخارجية التي أولاها البنك مؤخراً اهتماماً واضحاً.

من المعروف أن البنك المشار إليه يقع ترتيبه ضمن لائحة المصارف الـ15 الأولى من حيث إجمالي موجوداته.

المحتويات

صيرفة إسلامية

أربـاح "المشرق" 751 مليون درهم

الغرير: عام ذهبي آخر قطفنا ثماره

دبي - مروان النمر

أعلنت مجموعة بنك المشرق عن ارتفاع أرباحها الصافية للعام 2004 بنسبة 25 في المئة عن العام الماضي، لتصل إلى 751,1 مليون درهم.

وأكّد **عبد العزيز الغرير**، الرئيس التنفيذي لبنك المشرق، أنّ العام 2004 كان عاماً ذهبياً آخر للبنك، حيث تحسن الأداء في جميع قطاعات ومؤشرات العمل؛ إذ زادت الأصول الإجمالية بنسبة 21,8 في المئة إلى 31,9 مليار درهم، وارتفعت القروض بنسبة 21,1 في المئة لتصل إلى 17,8 ملياراً، كما ارتفع حجم ودائع العملاء بنسبة 12,5، وبلغت نسبة القروض إلى الودائع 84,5 في المئة، في حين بقيت نسبة الأصول السائلة إلى الإجمالية 15,2 في المئة.

وأضاف **الغرير**: "انتهزنا فرصة نمو السوق ولم ندعها تمرُّ من دون أخذ حصتنا". متوقعاً أن يستمر نمو الاقتصاد في الإمارات والمنطقة خلال العامين المقبلين، "أما العام الثالث فقد يشهد بداية التباطؤ". متابعاً: "تبدو مؤشرات الاقتصاد المحلّي والإقليمي واعدة في المستقبل المنظور. بيد أنه من المهم أن تستفيد البنوك من فترات الازدهار للاستثمار في بنيتها الأساسية، تحسّباً لفترات تباطؤ النمو التي قد تحدث مستقبلاً".

الذراع الاستثمارية والإسلامية

ولم يُبدِ **الغرير** قلقه من فورة القطاع العقاري في دبي، معتبراً أن الإمارة استطاعت امتصاص العرض حتى الآن، "غير أن ارتفاع العرض مقابل الطلب وانهيار الأسعار نتيجة ذلك، ربما تؤثر على القطاع بعد عامين من الآن". لكنه أبدى تحفّظه تجاه تمويل المشاريع العقارية، لافتاً إلى أن "بنك المشرق يقوم فقط بتمويل المقاولين وليس المطوّرين. وبالنسبة لتمويل الأفراد، فإن معظم العملاء الذين قدّمنا لهم قروضاً سكنية، دفعوا نسبة 50 في المئة من سعر العقار نقداً، وبالتالي لا خوف علينا أبداً".

بالعودة إلى نتائج 2004، فقد ارتفع الدخل التشغيلي لمجموعة بنك المشرق إلى 1,72 مليار درهم، ممثلاً تحسناً بنسبة 20,5 في المئة. كما ارتفع الدخل الصافي من الفوائد بنسبة 15,4 في المئة، وأسهمت خدمات القيمة المضافة في زيادة دخل العمولات والرسوم بنسبة 26,1 في المئة، فيما ارتفعت مصاريف التشغيل بنسبة 9,7 في المئة فقط.

وأوصى مجلس إدارة البنك بتوزيع أرباح نقدية بنسبة 35 في المئة، وبتوزيع أسهم بنسبة 10 في المئة. وبذلك تصل نسبة التوزيع للمساهمين إلى 45 في المئة مقارنة مع 35 في المئة العام الماضي.

أما بالنسبة إلى الديون المتعثرة، فقد بلغت 463 مليون درهم مقابل 567 مليوناً للعام 2003، في حين تبلغ مخصصات البنك الحالية 825 مليوناً، أيّ بنسبة 178,2 في المئة إلى الديون المتعثرة؛ وأكّد **الغرير**: "نحن نلاحق الديون المعدومة ولا نتركها حتى آخر رمق، وخلال العام 2004 حصّلنا 7 ملايين درهم من باتيل" (المستثمر الهندي الفار).

وحول توجّهات بنك المشرق للعام 2005، أوضح **الغرير** أن "تعزيز الذراع الاستثمارية للبنك، وإدارة الإصدارات، وإطلاق الذراع الإسلامية هي أبرز المحاور". آملاً أن يسهّل مصرف الإمارات المركزي للبنوك المحلّية عمليات التوسّع والانتشار، "فنحن ما زلنا بحاجة لأخذ موافقة البنك المركزي على وضع صرّاف آلي جديد، رغم أنها خدمة اجتماعية وتكلّفنا المال".

أدوات النموّ

في قطاع الخدمات المصرفية للأفراد،

لا خوف على العقار في دبي طالما العرض يمتص الطلب



عبد العزيز الغرير

استهل البنك العام 2004 بإطلاق البطاقة الائتمانية !WOW المجهزة بشريحة ذكية. وفي استثمار بلغ 25 مليون درهم، استبدل البنك جميع أجهزة قراءة بطاقات الائتمان في نقاط البيع والتي تشكّل نصف حجم السوق في الإمارات. كما دخل البنك في شراكة مع "فيرجن ميغاستورز" لإطلاق أول بطاقة VIP غير مربعة الشكل لجيل الشباب. كذلك أطلق البنك مؤخراً خدمة الكشوف الإلكترونية التي تمكّن العملاء من الحصول على كشوف حساباتهم وبطاقاتهم الائتمانية عن طريق البريد الإلكتروني من دون أيّ تكلفة إضافية.

وتجاوباً مع النمو الذي تشهده السوق العقارية في الإمارات، قدّم بنك المشرق مجموعة من منتجات التمويل العقاري للأفراد، وقام لاحقاً بتوسيع نطاق القروض المنزلية لتلبية الطلب المتزايد. "فقد تمكّنا من إرساء علاقات عمل مصرفية مع 2 من أصل كلّ 5 منازل لديها معاملات تمويل في الإمارات"، بحسب **الغرير**.

وأصدر البنك في شهر شباط/فبراير 2004 سندات بسعر فائدة عائم بقيمة 300 مليون دولار أميركي، بموجب برنامج السندات متوسطة الأجل باليورو الذي تمّ إطلاقه العام الماضي.

وفي قطاع الأعمال المصرفية التجارية، شارك البنك في تمويل عدد من المشاريع في دولة الإمارات وعلى المستوى الإقليمي؛ وتشمل هذه المشاريع تمويل المقاولين لمشروع "جميرا بيتش ريزيدنس" الذي تبلغ كلفته 1,6 مليار درهم، إضافة إلى تقديم تمويل بقيمة 705 ملايين درهم لمقاول مشروع "مرفأ البحرين المالي".

ومؤخراً، أعلن بنك المشرق عن نيّته إطلاق مؤسسة مصرفية إسلامية خلال العام 2005، برأس مال أوّلي يبلغ 200 مليون درهم. ■

طابق رجال الأعمال، صُمّم بإتقان ليعكس أسلوبك الراقي

إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي، فإن ما سنقدمه بين يديك من الراحة والترفيه سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة. فيمكنك أن تختار إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال الأعمال، والتي تقدم لك غاية الهدوء والتميز لتمارس أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار، هذا فضلاً عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد عناء يوم عمل. إن الخدمات العالية المستوى التي يضفيها طابق رجال الأعمال على المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على كامل الثقة بأنك ستتابع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك.

سيارة ليموزين تقلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني. • مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لتأمين الحجز بالفندق أو إجراءات المغادرة. • وجبة إفطار يومية. • تجهيزات راقية في الغرف. • مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات واجتماعات، أو مكاتب خاصة. • قاعة استقبال للقاء الضيوف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. • خدمات راقية لإنجاز الحفلات الضخمة والمؤتمرات. • النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية، وحمام سباحة وملاعب للتنس. • مطعم راق يقدم أشهى الأطباق العالمية، ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار الساعة. • أكثر من ٨٠ متجراً مميزاً تعرض أرقى الأزياء الفاخرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات. • مصرف، صيدلية، وسوبر ماركت.

THE
Executive Club
AT



البستان رزيدنس
شقق فندقية
متعة الإقامة

www.al-bustan.com



شارع النهدة، الطوار، صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي، الإمارات العربية المتحدة

هاتف ٢٦٣٠٠٠٠ ٤ ٩٧١+ فاكس ٢٦٣٠٠٠٥ ٤ ٩٧١+ البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae

بنك الإمارات يواجه العولمة بـ "الخلجنة"

المزروعي: ننافس 50 مصرفاً على الطفرة

دبي – رأفت أبو زكي و مايا ريدان

سليمان المزروعي

وسط المنافسة الحادة التي يشهدها القطاع المصرفي في الإمارات والمنطقة، تسعى مجموعة بنك الإمارات لحجز موقع متقدم محلياً وإقليمياً من خلال البناء على قاعدة متينة أسستها على مدى أكثر من ربع قرن. وتنطلق المجموعة في تطلعاتها من حقيقة أنّ المنافسة تزداد شراسة كلما ارتفعت وتيرة نمو القطاع، ما يفرض تحدّيات لم يعد بمقدور البنوك الصغيرة والمحدودة الخدمات مواجهتها.

هذا الواقع يتطلب خطوات جريئة قد تجعل من المستقبل المنظور عصر الاندماجات الكبرى، بحسب سليمان المزروعي، المدير الرئيسي لشؤون مجموعة بنك الإمارات الدولي.

فأين هي المصارف الإماراتية والخليجية من ذلك؟ وماذا يمنع قيام تكتلات كبرى تتجاوز الحدود الجغرافية للدول؟ وكيف تستفيد مجموعة بنك الإمارات من الفورة العُمرانية التي تشهدها الدولة؟

هذه النقاط وسواها شكّلت محوراً للقاء "الاقتصاد والأعمال" مع المزروعي.

■ **ما هي أبرز الخطوات الحالية والمستقبلية التي تتّخذها مجموعة بنك الإمارات في ظل المنافسة الحادة التي يشهدها القطاع على مستوى الإمارات والخليج؟**

□ يتمثل التوجّه الستراتيجي الذي رسمته المجموعة لنفسها على المدى المنظور، في التوسّع محلّياً والانتشار إقليمياً مع التركيز على قطاع التجزئة وتمويل الأفراد، من خلال تنويع المنتجات وتحسين نوعية الخدمات التي نقدّمها؛ فالمجموعة تضمّ مروحة متكاملة من الشركات التي تُعنى بالأمور المالية بشكل عام والمصرفية بشكل خاص، مثل بنك الإمارات الدولي ومصرف الإمارات الإسلامي وخدمة تمويل الأفراد إلكترونياً mebank، بالإضافة إلى الإمارات للخدمات المالية التي تشكّل الذراع الاستثمارية للمجموعة. وإلى جانب المصارف، لدينا شركة الاتحاد العقارية التي تُعنى بتطوير وإدارة وتنمية المشاريع العقارية، وفي مجال التأمين لدينا شركة التأمينات العامة. وكل واحدة من هذه الشركات تسعى الى تنفيذ ستراتيجية نشر خدماتها في دولة الإمارات أولاً ومن ثم التوسّع إلى أسواق المنطقة.

الجيل الجديد mebank

■ **إلى أيّ مدى تعتمدون على التكنولوجيا والخدمات الالكترونية في تعزيز قدراتكم التنافسية؟**

□ نعتمد على ذلك اعتماداً كلياً، وإحدى المزايا التفاضلية لبنك الإمارات على منافسيه هي الاعتماد على التقنية والنجاح في استغلالها بشكل كبير، إذ أصبح تمويل الأفراد الآن يوازي تمويل الهيئات والتمويل التجاري تقريباً من خلال انتشار mebank. فقد نجحت هذه الخدمة بشكل كبير لأنها تتماشى مع متطلبات الجيل الجديد من الخدمات المصرفية الإلكترونية على مدى 24 ساعة.

■ **هل ما زال التوازن بين خدمات الأفراد وتمويل الشركات وإدارة الأصول محور ستراتيجيتكم؟**

□ موضوع التوازن يعتمد على السوق، فالإمارات سوق ديناميكية ومتنامية بشكل كبير، وأينما يتوفّر العمل يشكّل البنك نفسه بحسب هذا العمل ويسعى للتكيّف مع متطلبات السوق. فالعمليات المصرفية يجب أن تتأقلم مع حركة التجارة النشطة وأن تتأثر وتؤثر فيها، وهناك أيضاً نمو كبير في الإقراض العقاري وتمويل المشاريع الصناعية والحكومية. كل ذلك يولّد تنافساً داخلياً بين إدارة تمويل المشاريع الكبيرة وبين إدارة تمويل الأفراد. وفي النهاية فإن مجلس الإدارة هو الذي يقرر حجم الإقراض في هذا القطاع أو ذاك.

تمويل العقار والطائرات

■ **وما هي رؤيتكم المستقبلية لفرص نموّ كل من هذه القطاعات؟**

□ رغم أن قطاع تمويل الأفراد يستمرّ في التنامي بشكل كبير، إلاّ أنّ المشاريع الكبيرة التي أُعلن عنها في الدولة قد تحوّل الاتجاه نحو تمويل بناء العقار التجاري بشكل كبير؛ فعندما تبدأ الشركات الكبيرة والشركات المحلّية بحجز مكان لها في هذه المشروعات العملاقة، فإنّ قاعدة الاقتصاد الوطني بطبيعة الحال ستتسع بشكل أكبر، وقد ينتج عن هذا الأمر أنماط جديدة من الأعمال التي تتطلب التمويل، إذ لم يعد التمويل الآن مركّزاً على شريحة صغيرة، فالمبادرات الجديدة أعطت القطاع المصرفي مجالاً كبيراً للعمل، غير المجالات التقليدية المعروفة، فالسياحة خلقت مجالاً رحباً وكذلك تقنية المعلومات من خلال مدينة دبي للإنترنت والشركات التي استقطبتها،

وكلها نشاطات تحتاج إلى تمويل.

■ **ماذا عن طبيعة وحجم المشاريع التي تستهدفونها عند قيامكم بعمليات التمويل؟**

□ تمويل الأفراد يشكّل قسماً كبيراً، إضافة طبعاً إلى المشاريع المطروحة في السوق مثل تمويل شراء الطائرات وتمويل العقار التجاري وكذلك تمويل عمليات الإستيراد والتصدير.

■ **كيف تُخطط مجموعة بنك الإمارات للاستفادة من النهضة الاقتصادية والفورة العُمرانية التي تشهدها دبي والإمارات والمنطقة والمرتبطة في جانب منها بارتفاع أسعار النفط؟**

□ هناك اليوم نحو 50 مصرفاً في الإمارات كلّها تتنافس على هذه الطفرة، ومجموعة بنك الإمارات هي الآن ثاني أكبر مجموعة مالية في الدولة وتقوم بدرس خطواتها بحذر وبدقة، وتركز على المشاريع التي يمكن أن تستفيد منها وأن تُسهم في تعزيز دور القطاع الخاص أيضاً؛ وقد مكّنتنا عملية إعادة الهيكلة التي قامت بها المجموعة قبل عام من التوسّع في مجال الإقراض والاستفادة من الطفرة الموجودة إلى حدٍّ كبير.

■ **وماذا عن المخاطر؟**

□ بالنسبة للمخاطر، فهي واقع معروف ومحسوب في الدورات الاقتصادية ونسبته مستوعَبة حتى الآن في الإمارات. فالنمو الحالي للاقتصاد الإماراتي والنهضة العُمرانية الكبيرة تجعل المخاطر غير مخيفة. أمّا ما يُشاع عن أن اقتصاد دبي "فقاعة" من الممكن أن تنفجر في أيّ لحظة فهو أمر غير صحيح. ولنفترض أنها "فقاعة" فهي سميكة الجلد كونها حقيقة واقعة. لنأخذ مثلاً قطاع العقار، معظم المشاريع عليها طلب كبير محلياً وإقليمياً وعالمياً، وهذا من شأنه أن يعطي ثقة وقوة كبيرة بالاقتصاد المحلّي وأن يثبت بأنّ هذه الطفرة ليست "فقاعة".

■ **إلى متى تتوقعون استمرار هذه الفورة؟**

□ النمو عملية مستمرة، ودولة الإمارات أفضل تجربة اتحادية لأنها لم تنشأ قسراً وإنما كانت تزاوجاً بين مصالح الإمارات كلها. وهناك عامل مهم أيضاً يتمثل بترك كل إمارة تتصرف بطريقة تناسب اقتصادها المحلي، فدبي مثلاً مدينة تجارية لم يحدّ الاتحاد من توسّعها التجاري في المجالات كافة. ومن أسباب النجاح أيضاً أن تركيز الحكومة لم يكن فقط على المشاريع العقارية وإنما أيضاً على تطوير البُنى التحتية بما فيها البشر، مثل إنشاء الحكومة الإلكترونية وتطوير الإدارات بشكل مستمر. وقد مرت دولة الإمارات بظروف إقليمية سيئة جداً مثل حرب العراق وإيران وغزو الكويت ومؤخراً احتلال العراق، لكنها عبرتها بسلام لا بل استطاعت أن تستفيد منها. إذاً، اقتصاد دولة الإمارات هو اقتصاد صحي مقارنة بكثير من الدول الأخرى ومبني على أسس جيدة والنجاح دائماً يقود إلى نجاح آخر.

الصيرفة الإسلامية

■ **أعلنتم مؤخراً عن إنشاء مصرف الإمارات الإسلامي، ما هي مقوّمات وعوامل إنشاء الذراع الإسلامية؟**

□ هناك حاجة كبيرة للتمويل الإسلامي، فنمو القطاع يتجاوز 30 في المئة سنوياً. ومن خلال دراستنا للسوق وجدنا أن المصارف الإسلامية الحالية لا تلبّي الطلب على الخدمات الإسلامية، وهناك حاجة إلى مؤسسة مصرفية إسلامية قوية، فقرّر مجلس الإدارة تحويل بنك الشرق الأوسط، وهو بنك تجاري من الحجم المتوسط تملكه المجموعة، إلى مصرف إسلامي.

■ **ما هي آفاق ستراتيجيتكم للتوسّع خارجياً؟**

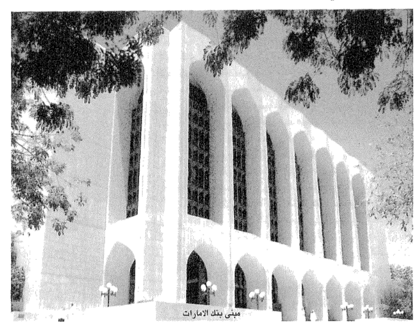
□ التوسّع إقليمياً بالطبع، سواء كبنك الإمارات أو بالتحالف مع بنوك أخرى. لقد افتتحنا فرعاً في السعودية ونتطلّع إلى الكويت وقطر وسورية، أما بالنسبة للأسواق الأخرى فننظر إلى تركيا بعد أن دخلنا أسواق إيران والهند.

■ **ما هي رؤيتكم للقطاع المصرفي بشكل عام في دولة الإمارات؟ وما هي أبرز الخطوات الواجب اتخاذها لتعزيز مكانة القطاع؟**

□ القطاع المصرفي الإماراتي يواكب تطوّر الاقتصاد المحلّي ويسبقه في كثير من الأحيان، لكنه بحاجة إلى خطوات عدّة لتلبية التطوّرات المستقبلية. فالكثير من البنوك المحلية الصغيرة بحاجة إلى عمليات دمج تمكّنها من تعزيز قدرتها على التنافس. ففي عصر العولمة والتجارة الحرة، أصبح بمقدور البنوك الأجنبية الكبيرة الدخول إلى الأسواق من دون أية حدود أو قيود، وبالتالي فإن من مصلحة البنوك الصغيرة التي لا تنمو بالشكل المطلوب وغير قادرة على المنافسة أن تندمج في مؤسسات أكبر و أقوى.

■ **هذا بالنسبة للإمارات، ماذا على صعيد المنطقة بشكل عام؟**

□ الكثير من البنوك الخليجية متطوّرة جداً وتقدّم خدمات جيدة لكنها بحاجة إلى مواكبة الظروف الدولية أيضاً. ومن هنا، فإنني لا أرى أي مانع يحول دون الدمج بين بعض المصارف الخليجية، فماذا يمنع قيام مؤسسة مالية خليجية تُملك من قبل دولتين خليجيتين أو ثلاث؟ فهذا أمر صحي وبإمكانه أن يعكس العولمة الخليجية أو "الخلجنة"، وهذه لا تتحقق بالتوسّع خارج حدودك وافتتاح فروع فقط، وإنما من خلال الاندماج مع بنوك خليجية أخرى بحيث تقوّيها وتستفيد منها وتفيدها في الوقت نفسه. ما زال الاندماج الخليجي بطيئاً، لكنني أعتقد أنه سيحدث في نهاية المطاف، فنحن اليوم نعاني من عدم الاندماج المحلي فما بالك بالخليجي. ■



مبنى بنك الامارات

إطلالة مبشّرة للقطاع الخاص في سوق السندات السعودية

الرياض - طارق زهنان

في أول إطلالة للقطاع الخاص السعودي على سوق السندات بالعملة المحلية في المملكة، قام البنك السعودي الهولندي بطرح سندات مدتها سبع سنوات بسعر متغير، وبلغت قيمة الإصدار 700 مليون ريال، تخصص لدعم رأس المال المساند. وفي السياق نفسه، أعلنت الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) أنها تنوي طرح سندات محلية تصل قيمتها إلى مليار ريال لتمويل عملية التوسّع العالمي التي تقوم بها.

وعلى الرغم من أن سوق الأسهم السعودية تشهد انتعاشاً متواصلاً، حيث وصل عدد الشركات المدرجة إلى 73 شركة وارتفع مؤشر البورصة بنسبة 82 في المئة تقريباً، واخترقت القيمة السوقية للأسهم المدرجة حاجز التريليون ريال، فإن سوق السندات لا تزال مقتصرة على سندات التنمية التي تصدرها الحكومة السعودية.

لذا فإن عملية طرح السندات المالية من قبل "السعودي الهولندي" و"سابك" تشكل الانطلاقة الحقيقية لسوق السندات الخاصة، وهي الأولى منذ إنشاء هيئة أسواق رأس المال في السعودية. وقد نشر مجلس الهيئة، مؤخراً، 3 لوائح تنفيذية لتنظيم السوق المالية في السعودية، تشمل: لائحة طرح الأوراق المالية، قواعد تسجيل وإدراج الأوراق المالية للشركات المساهمة، ولائحة سلوكيات السوق. وهذه اللوائح تعالج مجالين رئيسيين في سوق المال، هما إصدار الأوراق المالية من قبل الشركات المساهمة، وتنظيم النشاط التجاري للسوق، ما شكّل دلالة على بدء زوال العوائق التنظيمية والقانونية التي كانت تحول دون توجه الشركات السعودية إلى الاقتراض المباشر من الأسواق، إضافة إلى توفير الجهة الرقابية القادرة على جعل الشركات السعودية تتبع المعايير الدولية في المحاسبة والشفافية والإفصاح.



جماز السحيمي
رئيس مجلس هيئة السوق المالية في السعودية

وبالتالي، فإن وجود سوق للسندات المحلية في المملكة يشكل مصدراً إضافياً من مصادر تمويل الشركات، إذ يسمح لها بتطوير خياراتها وتقليل اعتمادها على التمويل المصرفي، كما يخلق حيوية جديدة في السوق المالية السعودية. فالآثار الإيجابية لا تقتصر على قطاع الشركات التجارية بل تتعداها إلى القطاع المصرفي، حيث المصارف هي الأقدر على تولي عملية ترتيب وإدارة إصدارات السندات، كما أن اكتتابها في سندات الشركات ذات المردود الجيد سيشكل مصدراً بديلاً للدخل ووسيلة فعالة لامتصاص السيولة لديها، خصوصاً بعد تراجع حاجة الحكومة إلى الاستدانة من السوق المحلية، نتيجة النمو الكبير في إيرادات الموازنة والمتأتي خصوصاً من ارتفاع أسعار النفط. وقد ظهرت بوادر التراجع مع إعلان مؤسسة النقد العربية السعودية عن نظام جديد يقضي بتطبيق قواعد المزايدة على عملية الاكتتاب في السندات الحكومية، فبدأت تنخفض حصص البنوك من سندات الدين الحكومية إذ تراجعت من 153,2 مليار ريال في كانون الثاني / يناير 2004 إلى 148,3 ملياراً في نهاية شهر تموز/يوليو.

إلى ذلك، فإن قيام المصارف السعودية نفسها بإصدار سندات دين متوسطة أو طويلة الأجل ينمّي قدرتها على إطالة أمد المطلوبات لتخفيف الفرق في الاستحقاقات بين التسليفات طويلة الأجل والموارد ذات الآجال القصيرة. فالإحصاءات الصادرة عن هيئة النقد العربية السعودية تشير إلى أن الودائع تحت الطلب في المصارف التجارية السعودية وهي ودائع قصيرة الأجل، شكّلت مع نهاية الربع الثالث من العام 2004، نحو 47,33 في المئة من إجمالي الودائع، في الوقت الذي تشكّل القروض الشخصية متوسطة وطويلة الأجل نحو 93 في المئة من إجمالي القروض الشخصية.

ومع انطلاق عجلة الأوراق المالية في المملكة، يبقى تحدي سوق السندات متمثلاً بمدى إقبال الشركات على إصدار السندات وتنشيط تداولها ومدى إقبال المستثمرين عليها. ■

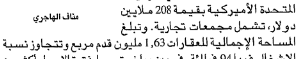


البنك السعودي الهولندي



المركز المالي الكويتي وبنك الكويت والبحرين


مناف الهاجري



أتم المركز المالي الكويتي وبنك البحرين والكويت، مؤخراً، شراء محفظة عقارية جديدة في الولايات المتحدة الأميركية بقيمة 208 ملايين دولار، تشمل مجمعات تجارية. وتبلغ المساحة الإجمالية للعقارات 1,63 مليون قدم مربع وتتجاوز نسبة الإشغال فيها 94 في المئة، في حين يبلغ متوسط فترة الإيجار أكثر من 11 عاماً.

وأوضح مدير عام "المركز" **مناف الهاجري** أن المركز المالي الكويتي وبنك البحرين والكويت سيقومان بتأسيس صندوق المركز ب.ب.ك. العقاري الثالث بعد إتمام الإجراءات، وسيتم طرحه على عدد من المستثمرين في المنطقة من خلال اكتتاب خاص.

وتوقّع **الهاجري** تحقيق عائد سنوي جارٍ بنسبة 8,5 في المئة يوزع شهرياً، ومعدل عائد داخلي مقداره 9 في المئة خلال السنوات السبع التي تمثل عمر الصندوق.

إلى ذلك، قام المركز المالي الكويتي بدور المستشار في عملية إدراج أسهم الشركة التجارية العقارية في سوق الكويت للأوراق المالية. وتضم الشركة أكثر من 6000 مساهم، ويبلغ رأس مالها 120 مليون دينار كويتي، وبذلك تعتبر ثاني أكبر شركة مدرجة في البورصة من حيث رأس المال.

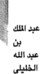
كما أدار المركز زيادة رأس مال شركة كي جي إل الدولية لإدارة الموانئ للنقل والتغذية لصالح مساهمي الرابطة والذي يبلغ حجمه 30 مليون سهم بقيمة 105 فلوس للسهم الواحد شاملاً علاوة الإصدار.

بنك أبوظبي الوطني

قرر مجلس إدارة البنك المركزي الكويتي الموافقة المبدئية على الترخيص لبنك أبوظبي الوطني بافتتاح فرع له في دولة الكويت. ولبنك أبوظبي شبكة من الفروع الدولية تتكون من 20 فرعاً وتتوزع على كل من سلطنة عمان ومصر والسودان والمملكة المتحدة وفرنسا، إضافة إلى وحدة مصرفية خارجية في البحرين وشركة تابعة مملوكة بالكامل للبنك في واشنطن.

وهذه هي الحال الثانية التي يصدر فيها المركزي الكويتي موافقة لبنك أجنبي، وذلك بعد الترخيص لبنك "بي أن بي باريبا"، بافتتاح فرع له في دولة الكويت. ومن المتوقع أن يشهد العام الحالي الترخيص بفتح فروع بنوك أجنبية أخرى في الكويت حيث تلقى البنك المركزي الكويتي خلال الفترة الأخيرة عدداً من الطلبات لبنوك عالمية وخليجية تتضمن رغبتها بافتتاح فرع لها في دولة الكويت منها "سيتي غروب"، "ستاندرد شارترد" و"اتش.س.بي.سي".

يذكر أن التعديلات الأخيرة التي أدخلت على قانون البنك المركزي، تم بموجبها إلغاء القيد الذي كان قائماً على دخول البنوك الأجنبية إلى السوق الكويتية من خلال فروع لها، حيث كان يشترط في هذه البنوك أن تساهم فيها حكومة الكويت أو المؤسسات المصرفية والمالية الكويتية.



عبد الملك بن عبد الله الخليلي

سهيل بهوان

بنكا مسقط والوطني العماني

تقرّر تأجيل موعد تنفيذ الاندماج المقترح بين بنكي "مسقط" و"الوطني العماني" بسبب بعض المسائل الإجرائية، ومن المتوقع أن يتم استكمال الاندماج خلال الربع الأول من العام 2005. وقد تم الاتفاق على تعيين مدقق مستقل من قبل بنك مسقط لتأكيد صحة مخصصات الخسائر التي رصدها البنك الوطني العماني في دفاتره كما في 31 كانون الأول / ديسمبر 2004 عوضاً عن قيام البنكين بتعيين مدقق مستقل لتأكيد صحة المخصصات المذكورة كما في 30 أيلول / سبتمبر 2004.

وقد تقرر أيضاً أن يدعو البنكان مساهميهما إلى الجمعية العامة غير العادية حيث سيتم عرض مقترح الاندماج للمصادقة عليه، وذلك بعد موافقة بنك مسقط على التقرير الصادر عن المدقق المستقل. ويشكل هذا القرار تعديلاً على الخطوات الممهّدة للاندماج التي اتّفق عليها البنكان سابقاً حيث كان من المقرر عرض مقترح الاندماج على مساهمي البنكين قبل إصدار تقرير المدقق المستقل.

وتعليقاً على هذه التطورات، قال رئيس مجلس إدارة بنك مسقط **عبد الملك بن عبدالله الخليلي**: "على الرغم من حرصنا الشديد على استكمال كافة الإجراءات الرسمية للاندماج مع بداية السنة الحالية، إلا أن التعديلات التي طرأت على الجدول الزمني والصيغة المقترحة سابقاً تعتبر منطقية إذا ما أخذنا في الحسبان أننا الآن في نهاية السنة المالية الأخيرة. كما أن التعديلات المذكورة ستعزّز من ثقة المساهمين الذين سيكونون أكثر اطلاعاً عند عرض مقترح الاندماج عليهم للمصادقة".

أما رئيس مجلس إدارة البنك الوطني العماني **سهيل بهوان** فقال: "إن كلاً من البنكين يضعان مصلحة المساهمين نصب أعينهما، ونحن على ثقة بأن الترتيبات الجديدة تعزز إيماننا بأن هذا الاندماج سيؤدي إلى إنشاء صرح مصرفي قادر على توفير قيمة إضافية للمساهمين ولكل أصحاب المصالح فيه".

البنك الأهلي التجاري


عبد الله باحمدان

أعلن رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي التجاري والعضو المنتدب **عبد الله باحمدان** أن البنك حقق أرباحاً صافية عن السنة المالية 2004، بلغت 3531 مليون ريال، بزيادة 518 مليوناً عن صافي أرباح العام 2003، ليتصدّر بذلك القطاع المصرفي في السعودية.

وأوضح **باحمدان** أن مجلس إدارة البنك في اجتماعه الأخير أوصى بعدم توزيع أرباح للنصف الثاني من السنة المالية 2004، وقرّر

تدعيم إجمالي حقوق المساهمين ليصل إلى 13775 مليون ريال، فيما حافظ البنك على مستوى مؤشرات الربحية حيث ارتفع العائد على متوسط الموجودات إلى 2,8 في المئة كما بلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين 29,3 في المئة، كما ارتفع ربح السهم إلى 29,4 ريالاً.

وأضاف رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي أن إجمالي دخل العمليات الأساسية، إذا استثنينا مكاسب الاستثمارات ودخل عوائد الأسهم، ارتفع بنسبة 17,9 في المئة عن العام 2003 ليصل إلى 5918 مليون ريال، كما زادت ودائع العملاء في البنك بنسبة 9,2 في المئة عن العام 2003 لتصل إلى 98752 مليوناً، كما ارتفع صافي القروض والسلف بنسبة 27,7 في المئة ليصل إلى 63513 مليوناً.

وأشار باحمدان إلى أن جهود البنك الدؤوبة وإنجازاته المتواصلة أدت إلى ارتفاع تقييم البنك من قبل وكالات التقييم العالمية، حيث ارتقى تقييم المتانة المالية للبنك درجتين إلى A من +BBB من قبل وكالة كابيتال إنتليجنس. كما أرتفع تقييم العملة الأجنبية للمدى البعيد إلى A والمدى القصير إلى A1.

البنك الأهلي المتحد البحريني



فهد الرجعان

أغلق البنك الأهلي المتحد البحريني باب الاكتتاب في أسهمه الممتازة القابلة للتحويل الجزئي إلى أسهم عادية. وأعلن أن إجمالي الأسهم المكتتب فيها بلغ 1,031 مليون سهم بحصيلة إجمالية 464 مليون دولار، وبنسبة تغطية 172 في المئة من حجم الاكتتاب الأساسي البالغ 600 مليون سهم، ذلك أن مجلس الإدارة قرّر زيادة حجم الإصدار إلى مليار سهم لتلبية طلبات المستثمرين وتوفير احتياجات المصرف للتوسّع إقليمياً في السنوات المقبلة.

وبيّن رئيس مجلس إدارة البنك **فهد الرجعان** أن إصدار الأسهم الممتازة يمثل الحلقة الأخيرة من برنامج تدعيم القاعدة الرأسمالية للمصرف، الذي بدأ العام 2001، بأول إصدار للأسهم العادية بلغت حصيلته 157 مليون دولار، تبعه إصدار لاحق للأسهم العادية وصل حجمه إلى 248 مليون دولار وإصدار لرأس المال الثانوي بلغ 20 مليوناً في كانون الأول / ديسمبر 2002، مضيفاً أنه خلال السنوات الثلاث والنصف الأخيرة وصل إجمالي الموارد الرأسمالية الجديدة للمصرف بما فيها إصدار الأسهم الممتازة وأرباح المرحلة إلى أكثر من 950 مليون دولار.

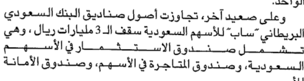
البنك السعودي البريطاني

حقق البنك السعودي البريطاني خلال العام 2004 أرباحاً صافية بلغت 1,636 مليار ريال بزيادة نسبتها 30 في المئة مقارنة بالعام 2003. وارتفعت ودائع العملاء إلى 44,7 مليار ريال والقروض إلى 31,6 مليار ريال وبلغت محفظة الاستثمارات في البنك 14,7 مليار ريال. أما إجمالي الأصول فارتفعت إلى 57,9 مليار ريال بزيادة 25,8 في المئة.

جف كالفرت

وفي تعليقه على نتائج البنك أشار العضو المنتدب في البنك **جف كالفرت**: "إن نتائج العام 2004، تعكس وضع البنك القوي في السوق ومقدرته على توفير سلسلة متكاملة من المنتجات والخدمات التي تفي باحتياجات العملاء."

وفي ضوء النتائج المحققة، أوصى مجلس الإدارة بتوزيع 10 ريالات للسهم الواحد، ليبلغ إجمالي الأرباح الصافية الموزعة عن العام الماضي 19 ريالاً للسهم الواحد.



وعلى صعيد آخر، تجاوزت أصول صناديق البنك السعودي البريطاني "ساب" للأسهم السعودية سقف الـ 3 مليارات ريال، وهي تشمل صندوق الاستثمار في الأسهم السعودية، وصندوق المتاجرة في الأسهم، وصندوق الأمانة للأسهم.

وقال نائب العضو المنتدب للاستثمارات المصرفية **زيد بن عبد الرحمن القويز** بأن أصول كل من الصناديق الثلاثة تجاوز المليار ريال سعودي ما يؤكد الأداء المتميز المحقق، حيث حقّق كل من صندوق الاستثمار في الأسهم وصندوق المتاجرة بالأسهم أكثر من 90 في المئة منذ بداية العام في حين حقّق صندوق الأمانة للأسهم أكثر من 45 في المئة منذ تأسيسه في أيار/ مايو 2004.

وأضاف **القويز** "إن هذه الصناديق حقّقت نجاحات كبيرة خلال العام السابق 2003، حيث حصل صندوق الاستثمار في الأسهم السعودية وصندوق المتاجرة في الأسهم السعودية على المركز الأول على مستوى الصناديق في المملكة العربية السعودية، كما حصلت هذه الصناديق أيضاً على المركز الأول على مستوى الصناديق في المملكة العربية السعودية لفترة الثلاث سنوات الماضية".

المؤسسة العربية المصرفية



غازي عبد الجواد

تولّت المؤسسة العربية المصرفية مهمة ترتيب قرض متوسط الأجل بقيمة 100 مليون دولار لصالح شركة التسهيلات التجارية الكويتية في مقابل ضمان تنازل الشركة عن تسديدات قروضها الاستهلاكية.

ومن المفترض أن تكون المؤسسة العربية المصرفية قد أنهت عملية إشراك عدد محدود من البنوك في تمويل هذا القرض الذي اكتتبت المؤسسة به بالكامل.

يشار إلى أن "التسهيلات التجارية" مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية برسملة بلغت 309,2 ملايين دينار حسب أسعار السوق في 2004/12/31. وحصلت الشركة على تصنيف (-A) ووضع مستقر من كابيتال إنتليجنس. وبلغت حقوق المساهمين للشركة 114,7 مليون دينار في نهاية النصف الأول من العام 2004.

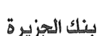
بنك الرياض


راشد العبد العزيز الراشد

حقق بنك الرياض أرباحاً صافية بلغت ملياري ريال عن العام 2004 بزيادة 26 في المئة عن العام 2003. وقرر مجلس إدارة البنك التوصية للجمعية العامة بتوزيع أرباح للمساهمين عن النصف الثاني من العام 2004، بواقع عشرة ريالات للسهم الواحد.

وكان البنك وزع أرباحاً عن النصف الأول من العام، بواقع ثمانية ريالات للسهم الواحد، وبهذا تبلغ الأرباح الموزعة على المساهمين للعام 2004، 18 ريالاً للسهم.

يشار إلى أن بنك الرياض رفع رأس ماله في وقت سابق من 4 مليارات ريال إلى 5 مليارات ريال.



بنك الجزيرة

بلغت أرباح بنك الجزيرة للعام 2004 نحو 187,7 مليون ريال (50 مليون دولار) بنسبة زيادة قدرها 101 في المئة عن أرباح العام 2003، في الوقت الذي ارتفع فيه إجمالي دخل العمليات إلى 600,2 مليون ريال بنسبة زيادة قدرها 75,7 في المئة.

وارتفعت موجودات البنك إلى 10,7 مليارات ريال بزيادة 19,3 في المئة، كما ارتفعت ودائع العملاء إلى 8,1 مليارات ريال، بزيادة 8 في المئة عن الفترة نفسها من العام السابق، فيما ارتفع إجمالي حقوق المساهمين إلى 1,48 مليار ريال بزيادة 68,1 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2003، كما ارتفع صافي محفظة القروض والتسليف الى 5,1 مليارات ريال بزيادة 11,3 في المئة.

بنك الشارقة


فاروج نركيزيان

أعلن بنك الشارقة عن زيادة رأس ماله من 750 مليون درهم إلى مليار، عبر إصدار أسهم منحة للمساهمين بواقع 13,33 في المئة بقيمة 100 مليون درهم، أيّ بعائد قدره 0,73 درهم للسهم الواحد. إضافة إلى إصدار أسهم رأس مال بقيمة 150 مليوناً مع علاوة إصدار درهم واحد عن كل سهم.

وتأتي هذه الخطوة عقب إعلان البنك عن تحقيق أرباح صافية قدرها 137 مليون درهم للعام 2004، بزيادة نسبتها 57 في المئة عن العام السابق.

وأكّد مدير عام بنك الشارقة **فاروج نركيزيان** أن هذه الزيادة في رأس المال المدفوع "هي جزء أساسي من ستراتيجية العمل الطموحة

شعاع كابيتال

نسبة التغيّر الشهري

المؤشرالمركّب للأسواق العربية		4.30%
نسبة التغيّر السنوي	+3.16%	
مؤشر السعودية		-0.08%
نسبة التغيّر السنوي	-0.88%	
مؤشر الامارات		8.26%
نسبة التغيّر السنوي	4.43%	
مؤشر الكويت		2.85%
نسبة التغيّر السنوي	+1.58%	
مؤشر مصر		19.63%
نسبة التغيّر السنوي	+13.08%	

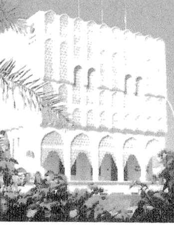
مؤشرات " شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية*

في 2005/01/20 (منذ 2004/12/20)	المؤشر العام	نسبة التغير الشهرى %	نسبة التغير السنوى %
المؤشرالمركّب للأسواق العربية	2747.39	4.30	3.16
المؤشرالمركّب لدول الخليج	3375.60	3.53	2.65
مؤشر الامارات	3068.95	8.26	4.43
مؤشر السعودية	3599.36	-0.08	-0.88
مؤشر قطر	5056.80	20.64	21.91
مؤشر عمان	1487.78	7.94	6.06
مؤشر الكويت	3384.81	1.58	2.85
مؤشر البحرين	1301.56	7.25	6.40
المؤشرالمركّب لبلاد المشرق	2171.16	9.51	8.72
مؤشر فلسطين	1132.10	5.30	3.51
مؤشر لبنان	917.84	3.36	3.16
مؤشر الأردن	2895.47	10.88	10.04
المؤشرالمركّب لشمال افريقيا	991.20	11.09	6.42
مؤشر تونس	888.01	-2.01	-2.61
مؤشر المغرب	1011.26	-0.11	-2.83
مؤشر مصر	985.70	19.63	13.08

* القيمة الأساسية للمؤشرات في 1999/12/31 تساوي 1000

التي يعتزم البنك تطبيقها خلال العام 2005. فقد حقق بنك الشارقة نمواً كبيراً خلال السنوات القليلة الماضية على مستويات عدة، وترجم هذا النمو ارتفاعاً في أصوله إلى 3412 مليون درهم في نهاية 2004، علماً أن بنك الشارقة كان قد زاد رأس ماله في العام 2002 أيضاً من 260 إلى 750 مليون درهم.

بنك الدوحة ينشط في قطاع صيرفة الأفراد


بنك الدوحة

يقوم بنك الدوحة بتقديم مختلف أنواع الخدمات والأدوات المصرفية للشركات والأفراد والعمليات المصرفية الدولية وخدمة المؤسسات المصرفية وأعمال الاستثمار وإدارة الأصول والخزينة. وخلال الفترة الأخيرة أطلق البنك حزمة منتجات مصرفية جديدة من شأنها تفعيل وتنويع خدماته المصرفية للأفراد. فتمّ تطوير مختلف أنواع القروض، من قروض شخصية إلى قروض الإسكان وقروض السيارات، جاعلاً إياها أكثر مرونة ومضيفاً إليها العديد من الخدمات الإضافية، كما قام بابتكار برامج جديدة للتشجيع على فتح حسابات للتوفير والادخار، أحدثها برنامج "الجنا" للودائع طويلة الأجل، ويقدم البنك لعملائه مختلف أنواع البطاقات الائتمانية مجاناً ولمدى الحياة. كما منح بنك الدوحة للجاليات العربية والأجنبية العاملة في قطر، اهتماماً خاصاً بعقده تحالفات مع كبرى البنوك في الهند وباكستان وسريلانكا والفيليبين ونيبال والأردن بغرض تسهيل الحوالات الإلكترونية إلى تلك الدول. وتحظى أقسام السيدات في بنك الدوحة برعاية خاصة، إذ يتوافر كادر يتميز بالخبرة اللازمة مكوناً بالكامل من السيدات، بما يضمن للعميلات الثقة والخصوصية أثناء التعامل مع بنك الدوحة. ولتلبية الحاجات المتزايدة للعملاء تمّ تمديد دوام العمل في العديد من الفروع التي تشهد إقبالاً كثيفاً.

وبهدف زيادة قنوات ومنافذ الخدمة الذاتية، وضع بنك الدوحة بتصرف عملائه أجهزة صراف آلي للإيداع متطورة ATM Cash Deposit Machines، تتمتع بخصائص السحب والإيداع النقدي معاً، وتقدم الخدمة على مدار الساعة طيلة أيام الأسبوع. وقام بتجميع العديد من الخدمات المصرفية الإلكترونية التي تؤدي على شبكة الإنترنت في حساب جار واحد يوفر دخولاً مجانياً على شبكة الإنترنت، وخدمة مصرفية آلية مباشرة مجانية، وسعراً مخفضاً على بطاقة ولوج شبكة الإنترنت، وقرضاً مغرياً لشراء كمبيوتر شخصي، وخدمة الرسائل المصرفية القصيرة عبر الهاتف الجوال.

كذلك قام بنك الدوحة بتفعيل خدماته في قطاع صيرفة الشركات والاستشارات المالية، وذلك لتمويل المشاريع الإنتاجية، ومواكبة التحولات الهيكلية والمالية للقطاعين الخاص والعام، وإعداد وإدارة الإصدارات الأولية وعمليات الخصخصة، في ظلّ ما تشهده قطر من نمو وتطور إقتصادي.

وأطلق بنك الدوحة خدمة التأمين المصرفي التي ستشمل مختلف منتجات التأمين. وقد ارتبط البنك بأكثر من شركة تأمين ما سيتيح للعميل أكثر من منتج من كل فئة، على أن يختار من بين شركات التأمين والمنتجات التأمينية المتوافرة. ومؤخراً أطلق بنك الدوحة برنامج الدرع الائتماني المنيع الذي يغطي الحوادث غير المتوقعة.

وفي قطاع الخزينة والاستثمار، يوفر بنك الدوحة للعملاء الذين يتعاملون في سوق الأسهم والسندات والمحافظ الاستثمارية، الخدمات الاستثمارية المتجددة في ملتقى خاص بالمستثمرين، يتمتع ببنية تحتية مثالية لمتابعة الأعمال حول العالم. كما يوفر الخبرات والاستشارة اللازمة لمدراء الأسهم الشخصية. ولخدمة المستثمرين من الجالية الهندية في دولة قطر، يؤمن بنك الدوحة خدمة الاستثمار في سوق الأسهم الهندية. ومؤخراً قام البنك بافتتاح صالة استثمارات خاصة للسيدات.

ودلالة على حرصه على الاستمرار في عملية البناء والتطوير والتوسّع، أقدم بنك الدوحة على افتتاح مكتب تمثيلي في دبي ليصبح بذلك أول مصرف قطري في دولة الإمارات.

كما حصل البنك على أول قرض مشترك بقيمة 150 مليون دولار من مجموعة من 17 مصرفاً عالمياً. ويبلغ أجل القرض خمس سنوات بهامش 0,40 في المئة للثلاث سنوات الأولى، و0,425 في المئة للسنتين الأخيرتين. وقد تم تفويض كل من المؤسسة العربية المصرفية وبنك كاليون وبنك باركليز وبنك أبو ظبي الوطني بتنظيم وإدارة القرض.

بنك أبوظبي التجاري

سعيد الهاجري

أعلن بنك أبوظبي التجاري عن تحقيق أرباح قياسية للعام المنصرم 2004 بلغت 801 مليون درهم إماراتي بزيادة قدرها 98 في المئة عن العام 2003.

واقترح مجلس إدارة البنك توزيع أرباح أسهم بنسبة 45 في المئة من رأس المال المدفوع متمثلة في أرباح نقدية بنسبة 25 في المئة بمبلغ 312,5 مليون درهم. كما اقترح مجلس الإدارة توزيع نسبة 20 في المئة ممثلة في أسهم منحة بمبلغ إجمالي قدره 250 مليون درهم وذلك بعد مصادقة المساهمين على الاقتراح خلال اجتماع الجمعية العمومية العادية المتوقع إنعقاده قريباً.

وارتفع إجمالي أصول البنك بنسبة 34 في المئة ليصل إلى 38,393 مليون درهم، كما ارتفعت القروض والسلفيات بنسبة 35 في المئة لتصل إلى 25,931 مليوناً خلال العام 2004، وزادت ودائع العملاء بنسبة 54 في المئة، كما انخفض إجمالي الديون المعدومة بشكل ملحوظ بمبلغ 5,3 مليارات إماراتي ليصل إلى 2,2 مليار (من 18 في المئة إلى 5 في المئة من إجمالي القروض).

ورأى رئيس مجلس إدارة البنك، **سعيد مبارك الهاجري** أن الاستمرار في تطبيق مبادرات الأعمال الستراتيجية التي بدأت في أوائل

العام 2003 انعكس بشكل إيجابي وفعال على أرباح البنك المعلنة.

وأفاد الرئيس التنفيذي للبنك **أيرفين نوكس** أن العام 2004 تميز بطرح هوية جديدة للبنك مع إعادة تنظيم شبكة الفروع وتحويلها إلى منافذ متطورة لتوفير العديد من المنتجات والخدمات التي تتناسب والمتطلبات المصرفية للسوق والعملاء، إضافة إلى التطور الكبير في عملية إعادة هيكلة وتخفيض الديون المعدومة والحرص الشديد على تطوير وتنمية الطاقات البشرية والنظم المعلوماتية في البنك.

بنك برقان



جوناثان ليون

أعلن بنك برقان والشركة الوطنية للاتصالات عن إطلاق خدمة الدفع عبر النقّال أو M-Commerce التي تطرح للمرة الأولى، ليس في الكويت فحسب بل على صعيد منطقة الشرق الأوسط بأكملها، وهي تعتبر ثورة تكنولوجية في المزج بين الخدمات المالية والمصرفية عبر عالم الهواتف النقالة.

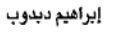
وقال رئيس المدراء التنفيذيين في بنك برقان **جوناثان ليون** أن التعاون المشترك بين كل من بنك برقان والشركة الوطنية للاتصالات قد أثمر عن ابتكار هذه الخدمة النوعية التي توفّر للعملاء إمكانية إتمام معاملات التسوّق والدفع مقابل المشتريات من خلال الهاتف النقّال وبسرعة فائقة، بفضل اتباع خطوات بسيطة وسهلة مع أقصى مستويات الأمان الممكنة ما يجعلهم مرتاحي البال وبمنأى عن الشوائب التي قد ترافق وسائل الدفع الأخرى.

وأشار **ليون** إلى أن بنك برقان قد أتمّ مباحثات مع عدد من الشركات التجارية في الكويت لتبني هذه الخدمة والعمل على توفيرها لعملائهم. وثمة شركات أخرى تبدي اهتماماً متنامياً في الانضمام إلى السرب وتطبيق خدمة الدفع عبر النقّال.

وقال إن بنك برقان يستثمر في قطاع التكنولوجيا المصرفية واستطاع خلق بنية تحتية متميّزة في التكنولوجيا المصرفية.

بنك الكويت الوطني

حقق بنك الكويت الوطني أرباحاً صافية بلغت 515 مليون دولار أميركي عن العام 2004، مقابل 412 مليوناً للعام 2003، أي بزيادة قدرها 24 في المئة. وقد بلغ إجمالي موجودات البنك 19 مليار دولار وحقوق مساهميه ملياري دولار فارتفع العائد على موجودات البنك إلى 2,73 في المئة والعائد على حقوق المساهمين إلى 29,9 في المئة وهما من أعلى المعدلات العالمية.



إبراهيم دبدوب

وقال الرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني **إبراهيم دبدوب** أن "العام 2004 جاء عاماً قياسياً للبنك بكافة المقاييس، حيث استطعنا خلاله تحقيق نتائج وأرباح تشغيلية قياسية هي الأعلى في تاريخ البنك منذ تأسيسه في العام 1952 بفعل تنوع مصادر الإيرادات والنشاطات وتوزيع المخاطر المدروسة واهتمام البنك المتزايد بالعملاء ونوعية خدماته المصرفية والمالية المتطورة".

وشدد **دبدوب** على نجاح الوطني في استراتيجية التوسع الإقليمي التي انتهجها منذ سنوات بهدف خلق مؤسسة مصرفية إقليمية والتي شهدت تقدماً ملموساً خلال العام الماضي بإتمام صفقة تملّكه لحصة في بنك قطر الدولي مع تولي حق الإدارة الكاملة للبنك. هذا إلى جانب افتتاح البنك لفرعه الجديد في العاصمة الأردنية عمان وفرعه العاشر في لبنان وقريباً في السعودية والعراق والصين لتكتمل شبكة فروعه العالمية المنتشرة في لندن ونيويورك وجنيف وباريس وسنغافورة ولبنان والبحرين و47 فرعاً محلياً داخل الكويت.

وتميز الوطني بحصوله على أعلى التصنيفات الائتمانية على مستوى الشرق الأوسط من وكالات التصنيف العالمية وهي "موديز" و"ستاندرد أند بورز" و"فيتش".

باركليز مصر



ايلي خوري

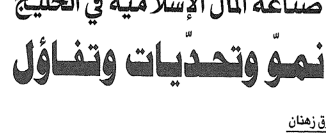
أطلق بنك باركليز مصر الذي كان يحمل سابقاً إسم بنك كايرو باركليز خطة توسّع جديدة في السوق المصرية مطلع كانون الثاني / يناير الماضي لتتوازى مع بدء عمل البنك كبنك بريطاني في مصر.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك **إيلي خوري** إن تغيير مسمى البنك جاء فور امتلاك مجموعة باركليز لأسهم بنك كايرو باركليز بالكامل بعد شراء حصة بنك القاهرة والتي كانت تبلغ في وقت سابق نحو 40 في المئة.

وقال إن قيام مجموعة باركليز بالامتلاك التدريجي لأسهم بنك كايرو باركليز أتاح لنا الفرصة لدراسة السوق المصرية بعناية وساعدنا على اختيار وتقديم أفضل الحلول المالية والمنتجات المصرفية معتمدين في ذلك على خبرات مجموعة باركليز العالمية.

وتشمل خطة توسّع البنك زيادة رأس ماله المصدر والمدفوع ليبلغ 500 مليون جنيه بحلول حزيران/يونيو المقبل التزاماً بقانون البنوك حيث يبلغ رأس مال البنك حالياً 362 مليون جنيه، وسيتمّ إضافة الأرباح المحققة عن العام الماضي إلى رأس المال ومن ثمّ يبقى مبلغ 30 مليوناً فقط سيدفعها المساهمون.

كما تشمل الخطة الدخول بقوة في مجال التمويل العقاري حيث يعتزم البنك تأسيس شركة جديدة للرهن العقاري. ولم يستبعد **إيلي خوري** إمكانية قيام باركليز مصر بالاستحواذ على بنك مصري آخر في المرحلة المقبلة لخلق كيان مصرفي كبير، مشيراً إلى أن كل الخيارات مفتوحة بعد اعتماد استراتيجية التوسّع في السوق. ■



صناعة المال الإسلامية في الخليج
نموّ وتحدّيات وتفاؤل

المنامة ـ طارق زهنان

باتت صناعة المال الإسلامية أمراً واقعاً في الحياة المصرفية والدولية، فهناك أكثر من 270 مؤسسة مالية إسلامية تعمل في نحو 50 بلداً في مختلف القارات؛ وتقدر أصول المؤسسات المالية الإسلامية بنحو 260 مليارا من دون احتساب حصة النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية. ورافق هذا التوسّع ظهور عدد من المؤسسات الداعمة للعمل المصرفي الإسلامي مثل هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، والمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، السوق المالية الإسلامية الدولية، مركز إدارة السيولة، مجلس الخدمات المالية الإسلامية والوكالة الدولية الإسلامية للتصنيف. ولكن هذه الصناعة تواجه العديد من التحدّيات أهمها المنافسة غير المتكافئة وإيجاد مجالات لتوظيف السيولة، إضافة إلى تعدد وتضارب الفتاوى المتعلقة بمدى شرعية المنتجات والأدوات.

مع تطوّر العمل المصرفي الإسلامي وتنوع قاعدة الخدمات والمنتجات والأدوات المالية، ازداد عدد العملاء وشمل المسلمين وغير المسلمين. وفي هذا الإطار يقول المحافظ السابق لمؤسسة نقد البحرين الشيخ **أحمد بن محمد آل خليفة** وزير المالية، أن "صناعة التمويل الإسلامي بدأت تكتسب اعترافاً متزايداً واهتماماً في أوساط الصناعة المالية العالمية، وقد أثبتت قدرتها على الابتكار وتطوير المنتجات الجديدة والاستفادة من التجارب المكتسبة في قطاعات المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية".

كما يشير رئيس مجلس إدارة سيتي بنك الإسلامي الاستثماري **محمد الشروقي** إلى أن "الجهات المشاركة في السوق المصرفية الإسلامية أصبحت أكثر ابتكاراً وأصبح المستثمرون أكثر دراية بطبيعة الأنشطة الاستثمارية الإسلامية، كما أن عدد الجهات النشطة والفاعلة في هذا القطاع يتزايد بشكل سريع، فيما يعمل عدد ضخم من المؤسسات الجديدة للحصول على تراخيص للعمل في قطاع المصارف الإسلامية، كما يتزايد عدد البنوك التقليدية التي تقوم بفتح منافذ للعمل المصرفي الإسلامي".

ريادة خليجية

تلعب المؤسسات المصرفية والمالية الإسلامية العاملة في دول مجلس التعاون الخليجي دوراً أساسياً في تنمية وتطوير الصناعة المالية الإسلامية. حيث قامت هذه المؤسسات بتطوير وابتكار عدد من المنتجات والأدوات لتلبية احتياجات العملاء. وشمل ذلك صيرفة الأفراد وتسليف الشركات، وكذلك تغطية الحاجات التمويلية للمشاريع في مختلف القطاعات. وساهمت الفورة المالية الناجمة عن ارتفاع أسعار النفط في تعزيز نموّ صناعة المال الاسلامية.

وفي هذا الإطار يشير التقرير المالي الصادر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، إلى أن صناعة المال الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي شهدت خلال الفترة 1998 ـ 2003، معدلات نموّ عالية تعكس الأداء القوي للمؤسسات العاملة في هذا القطاع، إذ وصل حجم القاعدة الرأسمالية للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في نهاية العام 2003 إلى نحو 3,4 مليارات دولار، بمتوسط نموّ سنوي نسبته 12,3 في المئة؛ وبلغ حجم الأصول 49,5 مليار دولار بمتوسط نموّ سنوي قدره 23,9 في المئة؛ وبلغ متوسط النمو السنوي للودائع 26,4 في المئة ليصل حجمها في نهاية العام 2003 إلى نحو 39,8 مليار دولار. وتستأثر الحسابات الجارية بالحصة الأكبر من الودائع، إذ بلغت قيمتها في نهاية الفترة نحو 17 مليار دولار، مرتفعة بنحو 20 ضعفاً. أما صافي أرباح القطاع المصرفي والمالي الإسلامي، فبلغت في نهاية العام 2003 نحو إلى 1,3 مليار دولار بزيادة وبمتوسط نمو سنوي نسبته 19,7 في المئة.

أحمد بن محمد آل خليفة: اعتراف عالمي بصناعة المال الإسلامية

أحمد بن محمد آل خليفة

وخلال العام 2003 احتلت المؤسسات المالية الإسلامية في المملكة العربية السعودية، المرتبة الأولى من حيث الأصول بمبلغ إجمالي يزيد على 19,6 مليار دولار وبنسبة 39,7 في المئة. وتصدّرت الكويت معدلات نموّ صافي الأرباح بنسبة 65 في المئة وإن كانت في المرتبة الثانية بعد السعودية من حيث حجم الأرباح التي بلغت 568,4 مليون دولار.

وفي موازاة النمو، تشهد السوق الخليجية نشوء المزيد من المصارف الإسلامية، ففي الكويت ساهمت الحكومة ممثلة بالهيئة العامة للاستثمار والمؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية بتأسيس بنك بوبيان الإسلامي ليصبح البنك الإسلامي الثاني في الكويت بعد بيت التمويل الكويتي، وفي السعودية تمّ تأسيس مصرف جديد تحت مسمى بنك البلاد ليكون بنكاً إسلامياً صرفاً.

ومؤخراً، أعلنت مجموعة دله البركة عن مشروع لإقامة بنك إسلامي برأس مال 2 مليار دولار ويتميز بحركة متغيرة في تركيبة رأس المال تسمح له أن يصل إلى حدود 200 مليار دولار، ويجمع بين عدد من البنوك الإسلامية في دول الخليج العربي، ويخصص لخدمة البنوك الإسلامية القائمة. وعن هذا المشروع، يقول الرئيس التنفيذي

لمجموعة البركة المصرفية **عدنان يوسف**: "إن دراسة المشروع تمّ إعدادها من قبل هيئات استشارية كبرى بمشاركة شركة "أرنست أند يونغ" ومساهمة مجموعة دله البركة التي أبدت ملاحظاتها على المشروع بالتعاون مع المجلس الأعلى للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية". وقال: "إن البنك سيركز خدماته على قطاع صيرفة الجملة وهو القطاع الذي تفتقده الصيرفة الإسلامية. أما المشاركون في هذا البنك فهم الناشطون في الصناعة المصرفية الإسلامية من القطاع الخاص، إضافة إلى عدد من البنوك الإسلامية الكبيرة منها البنك الإسلامي للتنمية".



محمد الشروقي

سعيد المرطان

إلى ذلك لم يقتصر توسّع عمل المصارف الإسلامية الخليجية خلال العام 2004 على النطاق الإقليمي، بل تعداه إلى القارتين الأوروبية والآسيوية. ففي بريطانيا تمّ افتتاح أول بنك إسلامي، تحت مُسمى البنك البريطاني الإسلامي، يمتلك فيه بنك قطر الدولي الإسلامي الحصة الأكبر ولعبت مؤسسة نقد البحرين دوراً مهماً في إنشائه.

أما في ماليزيا، فقد منح البنك المركزي الماليزي ثلاثة تراخيص بالعمل المصرفي لكل من بيت التمويل الكويتي وشركة الراجحي المصرفية للاستثمار، ولكونسورتيوم يضم بنك قطر الإسلامي وبنك ار.يو.اس.دي الاستثماري وبيت الاستثمار العالمي الكويتي.

المنافسة

إذ ينوّه الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية، **عدنان يوسف** بالدور الريادي الذي تلعبه المصارف الخليجية في قطاع الصيرفة الإسلامية، فإنه يلفت إلى أن النجاح شجّع العديد من البنوك التقليدية على فتح نوافذ إسلامية. ويشير إلى ما شهده القطاع المصرفي السعودي، حيث تقوم جميع المصارف السعودية التقليدية بتقديم خدمات وأدوات مصرفية إسلامية من خلال نوافذ أو فروع متخصصة.

وفي هذا الإطار استمرت البنوك التقليدية الخليجية طوال الفترة المنصرمة في توسيع دائرة نشاطها المصرفي الإسلامي وتطوير أقسام إسلامية متخصصة، تلبية لرغبة العملاء. إذ نمت النوافذ الإسلامية التي تقدم الخدمات والمنتجات المصرفية المطابقة للشريعة. ومن أبرز المبادرات تلك التي قام بها البنك الأهلي التجاري السعودي، حيث وصل عدد الفروع التي تم افتتاحها إلى 111 فرعاً، إضافة إلى 8 مكاتب مخصصة للنساء موزّعة على أكثر من 30 مدينة رئيسية في المملكة. واتجهت بعض البنوك الأخرى لتحويل كامل نشاطها للعمل المصرفي الإسلامي مثل بنك الشارقة الوطني، والبنك العقاري الكويتي وبنك الجزيرة السعودي. كما تحوّل بنك الشرق الأوسط، التابع لبنك الإمارات الدولي، إلى مصرف إسلامي تحت مُسمى مصرف الإمارات الإسلامي.

إنّ تزايد الاهتمام العالمي بالتجربة وتطويرها، والتوسع والنمو اللذين يشهدهما قطاع الصيرفة الإسلامية في دول الخليج العربي منذ مطلع التسعينات، شجع عدداً من المصارف التقليدية العالمية على الانخراط في صناعة المال الإسلامية، بتأسيس أقسام متخصصة كقسم الأمانة التابع لمجموعة "هونغ كونغ شنغهاي" المصرفية (إتش. إس. بي. سي) ومركزه دبي، أو شركات فرعية منفصلة مختصة بالأعمال المصرفية الإسلامية، مثل "سيتي بنك الإسلامي الاستثماري" التابع لـ"سيتي غروب" والذي تأسس في البحرين، وبنك نوريبا التابع لبنك "يو بي اس" السويسري ومركزه البحرين أيضاً.

■■■

محمد الشروقي:
البنوك العالمية تسعى لزيادة حصتها في السوق المالية الإسلامية

■■

سعيد المرطان:
تطوير العمل المصرفي الإسلامي لمواجهة المنافسة الأجنبية

■■■

ويقول **عدنان يوسف** في هذا الشأن: "إن انفتاح المصارف الأجنبية العالمية على الصيرفة الإسلامية هو دليل اقتناعها بأهمية الصناعة المصرفية الإسلامية، كما أنه يعزز المنافسة.

في حين يرى رئيس مجلس إدارة سيتي بنك الإسلامي الاستثماري **محمد الشروقي** "أن البنوك الأجنبية والعالمية تقوم بتطوير قدراتها المصرفية الإسلامية سعياً للفوز بحصة أكبر من سوق المنتجات المالية الإسلامية؛ ويضيف: "ركزت معظم البنوك الأجنبية على تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية للمؤسسات ووطدت الكثير منها أقدامها كمؤسسات موثوقة وراسخة في العمل في هذا القطاع. وكانت "سيتي غروب" المؤسسة الرائدة في السوق في العام 2004 في ترتيب معاملات التمويل الإسلامي الدولي. وبالطبع فقد كان للبنوك المحلية موقع الريادة في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية للأفراد لكنها تواجه المنافسة من البنوك الأجنبية في هذا القطاع أيضاً".

وفي هذا الإطار يقول الرئيس التنفيذي لمصرف الشامل في البحرين **سعيد المرطان**: "على البنوك العربية أن تعمل على تطوير العمل المصرفي الإسلامي لأن هذه هي الميزة التنافسية ستسمح لها بالمحافظة على حصتها في السوق التي ستكون مفتوحة للبنوك الغربية مع تطبيق اتفاقية منظمة التجارة العالمية". وطالب بأن "تحظى المصارف العربية إسلامية وتقليدية بدعم البنوك المركزية لتحسين قدرتها على منافسة البنوك الأجنبية".

أمّا المدير التنفيذي لمجموعة الخدمات المالية الإسلامية في "أرنست أند يونغ"، **د.عمر مروان كمال** فيدعو المصارف الإسلامية إلى خلق الأطر المناسبة لتلبية احتياجات الزبائن، مشيراً إلى أن القدرة على التميّز والريادة هي العامل الأساس الذي سيجعل الزبون يختار مصرفاً إسلامياً من دون الآخر أو يختار التعامل مع الفروع الإسلامية للمصارف التجارية ويفضلها على المصارف الإسلامية الأخرى، وذلك بسبب ثقته

بقدرات وتميز هذا المصرف وتنوّع خدماته وأدواته المالية. ويضيف: "إن توافر الغطاء الشرعي لعمل المصارف الإسلامية على أهميته، ليس كافياً لجعل الصناعة المصرفية الإسلامية رائدة ومتفوقة".

التحدّيات

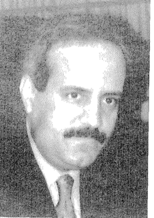
يعتبر خلق مجالات وفرص ملائمة للتوظيف، أبرز التحدّيات التي تواجه المصارف الإسلامية، وذلك لعدم قدرة هذه المصارف على الاستفادة من السندات الحكومية التي تصدرها البنوك المركزية والتي غالباً ما تشكل منفذاً للفوائض المالية. ما يستدعي وجود منافذ وأدوات استثمارية بديلة مطابقة للشريعة وقادرة على امتصاص السيولة المرتفعة لدى المصارف الإسلامية.

ولعل هذا ما يبرر إقبال تلك المصارف على الاستثمار في المشاريع العقارية والإنتاجية، إذ تبلغ كلفة هذه المشاريع لدى بيت التمويل الخليجي على سبيل المثال، نحو 5 مليارات دولار وتشمل مشروع المرفأ المالي ومنتجع العرين الصحراوي في البحرين، إضافة إلى مشروع أساطير دبي لاند الترفيهي في دبي. ومؤخراً أعلن بيت التمويل الكويتي–البحرين– عن مشروع لإنشاء مجمّع موحّد لإنتاج البتروكيميائيات والكهرباء في البحرين تصل كلفته إلى 1,3 مليار دولار، كما حافظ على حصة 50 في المئة في مشروع درة خليج البحرين.

ويرى **عدنان يوسف** أن محدودية أدوات الاستثمار الإسلامية تعود إلى عاملين أساسيين: أولهما حداثة الصيرفة الإسلامية وعدم توافر خُبرات مماثلة لتلك الموجودة لدى المصارف التقليدية؛ والثاني هو العوائق أو الثغرات في التشريعات والقوانين التي من شأنها خلق وتفعيل الأدوات الاستثمارية، رابطاً توجّه المصارف الإسلامية نحو القطاع العقاري برغبة العملاء بالاستثمار في قطاع يشهد نمواً كبيراً في مختلف دول المنطقة.

ويقول **محمد الشروقي** حول هذا الموضوع: "تشهد السوق زيادة في أنواع المنتجات والأدوات الاستثمارية المبتكرة التي تتجاوز أدوات المرابحة التقليدية. ومقارنة بما كان عليه الوضع قبل سنوات عدة، يوجد في الوقت الحاضر الكثير من المنتجات التي تقدم للمستثمرين مثل الصكوك، الأوراق


د. عمر مروان كمال


عدنان يوسف

المالية المضمونة بموجودات والصناديق الاستثمارية. ومع زيادة الاهتمام بهذا القطاع من جانب المؤسسات المحلية والأجنبية فسنشهد طرح منتجات وفرص استثمارية جديدة وإحراز مزيد من التقدم في هذا المجال".

ومن التحدّيات التي تواجه الصيرفة الإسلامية أيضاً، تعدد وتفاوت الفتاوى بين هيئات الرقابة الشرعية وعدم توحيد المعايير التي تحدد شرعية الأدوات والمنتجات المالية والمصرفية. غير أن بعض المصرفيين يرون أن تعدد الفتاوى يعطي مجالاً للاجتهاد ويسمح باستقطاب المزيد من العلماء الشرعيين إلى هذا المجال. خصوصاً مع كون العديد من العلماء الشرعيين أعضاء في هيئات شرعية لبنوك مختلفة، ما يسهل من عملية انتقال الفتاوى الشرعية من بنك إلى آخر.

المستقبل

إن ضمان النمو المستدام للمؤسسات المصرفية والمالية الإسلامية في سوق عالمية تشهد منافسة متزايدة، يتطلب تضافر جهود جميع العاملين في هذا القطاع وتوافر الدعم من قبل الحكومات والسلطات النقدية التي يقع على عاتقها وضع الأطر التشريعية والتنظيمية لصناعة المال الإسلامية ومساعدة المصارف على تطبيق معايير المحاسبة الدولية ومتطلبات اتفاقية بازل2 لجهة كفاية رأس المال وحُسن إدارة المخاطر.

ويقول **عدنان يوسف**: "على البنوك المركزية إيجاد الصيغ القانونية القادرة على دعم وتطوير العمل المصرفي الإسلامي؛ وخير مثال على ذلك ما قامت به مؤسسة نقد البحرين بتوفير البديل الشرعي للسندات الحكومية من خلال الصكوك الإسلامية التي قامت بإصدارها واعتمادها كوسيلة تمويل".

وإذ يبدي **د. عمر مروان كمال** تفاؤلاً "بتنبه البنوك المركزية إلى ضرورة خلق الأطر التنظيمية التي تضبط وتشرع العمل المصرفي الإسلامي"، يشير **محمد الشروقي** إلى أن على المختصين في القطاع العمل بشكل وثيق مع لجنة بازل2 لتوفير التوجيهات والخبرة بشأن المسائل ذات العلاقة بالمؤسسات المالية الإسلامية.

إن التطورات التي شهدتها وتشهدها صناعة المال الإسلامية، تبعث على التفاؤل، بشهادة الجهات المصرفية والمالية. ويتوقع **د. عمر مروان كمال** أن "يصبح للصيرفة الإسلامية خلال السنوات الخمس المقبلة وجود رئيسي في دول المشرق العربي"؛ كما يرى "فرصاً كبيرة أمام المصارف الإسلامية في أوروبا لخدمة الجالية الإسلامية ولتلبية العملاء الراغبين في خدمات وأدوات مصرفية تتوافق مع القيم الدينية".

وفي الإطار نفسه، يقول **محمد الشروقي**: "لقد شهدنا زيادة في عدد المصارف التي تحوّلت إلى مجال العمل المصرفي الإسلامي خلال السنوات القليلة الماضية في جميع أنحاء المنطقة وبخاصة في الكويت ودولة الإمارات العربية المتحدة. وسيستمر هذا الاتجاه استجابة لتزايد حجم الطلب على الخدمات المالية الإسلامية. لقد تجاوز حجم النمو في قطاع التمويل الإسلامي قطاع الأعمال المصرفية التقليدية في المنطقة، ولهذا سنشهد المزيد من عمليات التحوّل في المستقبل". ■

■■■

عدنان يوسف:
"دله البركة" تسعى لتأسيس بنك إسلامي برأس مال 2 مليار دولار

■■

عمر مروان كمال:
الغطاء الشرعي لا يكفي وحده والمطلوب تعزيز الخدمة وتنويع المنتجات

■■■

بدعوة من الإمارات وترجمة لمبادرة ولي العهد السعودي

مؤسسة إسلامية لتمويل التجارة في إطار مجموعة البنك الإسلامي للتنمية

جدّه – عاصم البعيني

يتّجه البنك الإسلامي للتنمية إلى توحيد برامج تمويل التجارة المباشرة وغير المباشرة التي يديرها ووضعها تحت مظلة "المؤسسة الإسلامية الدولية لتمويل التجارة" التي تمّ بحث تأسيسها خلال الاجتماع الأخير لمحافظي البنك الذي انعقد في طهران في أيلول / سبتمبر الماضي. وقد طرح الموضوع للنقاش في ضوء مبادرة تقدمت بها دولة الإمارات العربية المتحدة التي أبدت استعدادها لاستضافة مقر المؤسسة.


الوزير د. محمد خلفان بن خرباش


رئيس البنك الإسلامي للتنمية د. أحمد محمد علي

وجاءت فكرة إنشاء المؤسسة تبعاً لما أعلنه رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية **د. أحمد محمد علي** "ترجمة لمبادرة ولي العهد السعودي الأمير **عبد الله بن عبد العزيز** في القمة الإسلامية العاشرة التي عُقدت في ماليزيا، المتعلقة بتشجيع التبادل التجاري بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي".

وقام وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة **د. محمد خلفان بن خرباش** بشرح أبعاد المبادرة وأهميتها؛ ومن المقترح أن يكون رأس مال المؤسسة المصرّح به 5 مليارات دولار والمكتتب مليار دولار، على أن يساهم فيها كل من البنك الإسلامي للتنمية، الدول الأعضاء فيه والدول الأعضاء في برنامج تمويل الصادرات طويل الأجل لدى البنك، ومؤسّسات التنمية العربية والإقليمية في الدول الإسلامية، والبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية.

وترتكز مبادرة إنشاء المؤسسة على الإنجازات التي حققها البنك الإسلامي للتنمية على صعيد تعزيز التجارة بين الدول الأعضاء سواء من خلال عدد من البرامج والنوافذ المباشرة وغير المباشرة للتمويل وكذلك لتأمين ائتمان الصادرات، والتي أصبحت، كما يقول الوزير **خرباش**، أداة ذات أهمية كبيرة في تعزيز التجارة البينية والتعاون بين الدول الأعضاء، إذ بلغت العمليات التراكمية لهذه البرامج 20,7 مليار دولار.

ويهدف البنك الإسلامي للتنمية من وراء إنشاء المؤسسة الإسلامية الدولية لتمويل التجارة إلى تعزيز جهوده المتعلقة بتدعيم التعاون الاقتصادي والتجاري بين الدول الأعضاء في البنك، فهدف المؤسسة هو "تعميق الشراكة والتعاون الاقتصادي بين دول الأعضاء وإتاحة قدر أكبر من السعي نحو التكامل في اقتصادات دول منظمة المؤتمر الإسلامي، بغية الوصول إلى سوق إسلامية مشتركة أو أي شكل من أشكال الاندماج الاقتصادي".

واعتبر الوزير **خرباش**: "أن إنشاء هذه المؤسسة سيساهم في توسيع نطاق التبادل التجاري بين الدول الأعضاء والدول الأخرى، ويؤدي إلى زيادة حجم التجارة البينية بين الدول الإسلامية وتعزيز الترابط بين اقتصاداتها، وإلى مساعدة دول الأعضاء لزيادة اندماجها في الاقتصاد العالمي، وزيادة حصتها في التجارة العالمية من خلال السماح بالتصدير إلى الدول الأعضاء في منظّمة التعاون والتنمية والدول الصناعية والدول النامية الأخرى".

والواقع أن تمويل التجارة شكّل أولوية لدى البنك الإسلامي للتنمية، فقد أنشأ عدداً من برامج التمويل المباشر، كان أولها برنامج تمويل الواردات، ثم برنامج تمويل الصادرات، وكذلك نوافذ تمويل غير مباشر من خلال محفظة البنوك الإسلامية للاستثمار والتنمية، اضافة الى مساهمة المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات في تحفيز المصارف على تمويل التجارة من خلال برامج تأمين الصادرات التي تديرها.

وبرنامج تمويل تجارة الواردات هو عبارة عن برنامج تمويل قصير الأجل لاستيراد سلع تحتاجها الدول الأعضاء، حيث يقوم البنك بشراء السلع نيابة عن المستورد وإعادة بيعها بهامش ربح لأجل لاحق، وبلغ حجم التمويل من خلال هذا البرنامج بحسب تقرير البنك الإسلامي نحو 17 مليار دولار حتى نهاية العام 2003.

أمّا برنامج تمويل الصادرات، فأنشئ في العام 1987، ويهدف، باعتباره أداة ائتمان للمورّدين، إلى تنمية الصادرات في الدول الأعضاء بتوفير تمويل قصير الأجل وطويل الأجل للصادرات إلى الدول الأعضاء والدول غير الأعضاء؛ وللبرنامج عضويته الخاصة ورأس ماله وميزانيته وموارده المستقلة، وبلغ عدد أعضائه 26 دولة تكتتب بمبلغ إجمالي قدره 170 مليون دينار إسلامي ويكتتب البنك بمبلغ 150 مليوناً ليصبح رأس المال المكتتب به 320 مليون دينار إسلامي، ورأس المال المدفوع 134 مليوناً منها 75 مليوناً دفعها البنك؛ وقد ارتفع إجمالي المبالغ المعتمدة بموجب البرنامج من 30 مليون دولار العام 1987 إلى 917 مليوناً في نهاية العام 2003. ■

بنك الإمارات والسودان


محمد خلفان بن خرباش

أعلن عن قيام بنك الإمارات والسودان، الذي تساهم فيه مؤسسات مالية كبرى في الإمارات، كبنك دبي الإسلامي ومصرف أبوظبي الإسلامي وبنك الشارقة الوطني ومؤسسة اتصالات وهيئة المعاشات الإماراتيتين، فضلاً عن بنك التنمية الإسلامي في جده الذي يساهم بـ10 في المئة من رأس المال. وانطلاقاً من الخرطوم سيمارس البنك جميع الأعمال المصرفية والمالية للأفراد والشركات وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، على أن تنتشر فروعه في جميع الولايات السودانية في مرحلة لاحقة. وقد تم الحصول على الموافقة بتأسيس البنك من بنك السودان (المصرف المركزي في السودان) برأس مال مصرح به 200 مليون دولار أميركي على أن يكون رأس المال المدفوع 100 مليون دولار، ومن المقرر طرح 52 مليون دولار كأسهم للاكتتاب العام في السودان والإمارات لمدة شهر ابتداء من 20 شباط / فبراير المقبل. على أن يباشر البنك أعماله المصرفية والمالية اعتباراً من منتصف العام 2005.

وقال وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة، رئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي ورئيس اللجنة التأسيسية العليا للبنك د. محمد خلفان بن خرباش: "إن مؤشرات الاقتصاد السوداني تدل على حدوث تطور ملحوظ في العديد من المجالات، كما أن المؤشرات المستقبلية تشير إلى تواصل هذا التحسن خصوصاً في ظل حدوث تطورات إيجابية في مجال السلام، ما يتطلب مصارف ذات قاعدة رأسمالية قوية ومؤسسات مالية ذات ثقل عالمي وتمتلك تقنيات وأساليب مصرفية حديثة لتكون قادرة على مواكبة المتغيرات التي تطرأ على الاقتصاد المحلي والعالمي."

يذكر أن البنك سيقدم خدمات عدة تشمل على سبيل المثال، فتح حسابات الودائع الجارية والادخارية؛ استثمار الأموال في الأوجه المختلفة؛ إدارة استثمار أموال غير الوكيل بأجر أو مضارب؛ الأعمال الصناعية، الزراعية، التجارية، الخدمية والعقارية عن طريق الشركات التي يؤسسها البنك أو يشترك فيها مع الجهات الأخرى، وعمليات الصرف الأجنبي.

بنك البلاد السعودي

حددت هيئة السوق المالية السعودية الفترة الممتدة من الاثنين 21 شباط / فبراير الحالي إلى التاسع من آذار / مارس المقبل، موعداً لطرح أسهم بنك البلاد للاكتتاب العام. ولم توضح الهيئة تفاصيل عن السقف الأدنى والأعلى للاكتتاب، والبنوك التي يمكن الاكتتاب عبرها. ويتوقع أن يلقى الاكتتاب تغطية غير مسبوقة لعوامل عدة أهمها توفر السيولة في السعودية، وكون البنك حدد أسلوب عمله بالإسلامي وهو ما يلاقي توافقاً مع شريحة واسعة من المتعاملين في السعودية، إضافة إلى أن كثيراً من صغار المتعاملين ينتظرون هذا الطرح منذ مدة طويلة، خصوصاً أنه كان من المتوقع أن يتم خلال شهر تشرين الثاني / نوفمبر الماضي. ويبلغ رأس مال البنك ثلاثة مليارات ريال، يضخ المؤسسون نصفها فيما يطرح النصف الآخر والبالغ 1,5 مليار ريال للاكتتاب العام، تتوزع على 30 مليون سهم.

ومن المنتظر أن يبدأ البنك عملياته في الربع الأول من العام 2005، وسيتخذ البنك من الرياض مقراً رئيسياً له وستكون له فروع على نطاق واسع تشمل مختلف أنحاء السعودية.

يذكر أن البنك سيكون بنكاً إسلامياً صرفاً، يقدم الخدمات المتكاملة في العمل المصرفي الإسلامي وفق الأسس الشرعية التي تقرها هيئته الشرعية التي ستعلن في الجمعية العامة التأسيسية.

بنك دبي الإسلامي


عارف الكوهجي

أعلن بنك دبي الإسلامي عن مشاركته، كأحد البنوك الرئيسية المفوضة لإدارة وترتيب تمويل إسلامي بقيمة 530 مليون دولار لصالح مشروع "قطر غاز 2" الذي تأسس باستثمار مشترك بين شركة "قطر للغاز" وشركة "إكسون موبيل" لإنتاج الغاز الطبيعي السائل.

وقال نائب الرئيس التنفيذي للاستثمار والأعمال المصرفية للشركات في بنك دبي الإسلامي **عارف الكوهجي** أن تمويل مشروع قطر غاز 2 يعد إحدى الصفقات التي تساعد على تعزيز دور خدمات التمويل الإسلامية في المنطقة.

ويهدف مشروع قطر غاز 2، الذي بلغت قيمته 12 مليار دولار، إلى إنشاء خط أنابيب لتوصيل الغار الطبيعي السائل من قطر إلى المملكة المتحدة.

"بيت التمويل الخليجي بنك تجاري"

أعلن "بيت التمويل الخليجي بنك تجاري" المملوك بالكامل لبيت التمويل الخليجي، عن طرح منتجين استثماريين جديدين لصالح المستثمرين وعملاء البنك. فقد أعلن البنك الذي بدأ عملياته في كانون الأول/ ديسمبر الماضي عن إطلاق "شركة أملاك" و"حساب المضاربة الاستثماري"، حيث تقدم "أملاك" للمستثمرين فرصة للاستثمار في سوق العقارات البحريني بحد أدنى 50 ألف دولار فيما يوفر "حساب المضاربة الاستثماري" عائدات قيمة للمستثمرين بحد أدنى 25 ألف دولار ويتمتع في الوقت نفسه بالسيولة وتدني نسبة المخاطر فيه.

وقال نائب رئيس مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي بنك تجاري والرئيس التنفيذي" لبيت التمويل الخليجي عصام جناحي "إن البنك التجاري يتمتع بوضع فريد، إذ يعمل على الاستفادة من النمو المطرد في أسواق العقارات سواء داخل البحرين أو خارجها من خلال تقديم منتجات استثمارية مميزة لأصحاب الثروات العالية في البحرين".

من جهته قال مدير عام البنك، ابراهيم حسين ابراهيم، أن "منتج الاستثمار العقاري الذي تقدمه شركة أملاك يركز على سوق العقارات المتنامي في البحرين، وهو مقوم بالدولار الأميركي ويستهدف سوق العقارات البحريني. أما حساب المضاربة الاستثماري فهو حساب غير مقيد يسمح للمستثمرين بان يكونوا شركاء للبنك من خلال المشاركة في الأرباح التي يحققها البنك." ■





عودة الأوروبيين

هل عادت شركات تشغيل النقال الأجنبية، وخصوصاً الأوروبية منها، إلى تكرار محاولة التوسع في البلدان العربية بعد أزمة العام 2000 وانكفائها نتيجة الخسائر الكبيرة وإعراض البنوك عن التمويل؟

إشارات عديدة بدأت بالظهور لتؤكد هذه المحاولة خصوصاً في البلدان العربية التي تحقق معدلات نمو مرتفعة في استخدام الهاتف النقال، مثل الجزائر والمغرب والسعودية وعُمان والأردن ومصر. ويبدو أن شركات تشغيل شبكات النقال العربية الكبرى تأخذ هذا التوجه على محمل الجد، خصوصاً منها أوراسكوم، أم تي سي، الوطنية، كيوتل، اتصالات وشركة الاتصالات السعودية، التي أطلقت بدرجات مختلفة مشاريع التوسع من خلال التقدم إلى رخص تشغيل شبكات نقال عربية وآسيوية عدة.

ربما تكون أبرز الإشارات هي التي سُجّلت مؤخراً في السعودية وعُمان حيث تقدمت شركات تشغيل نقال أوروبية وعالمية كبرى للحصول على الرخصتين. ومن أبرز الشركات المتقدمة الى الرخصة العُمانية "أورانج" الفرنسية، و"فودافون" البريطانية، و"تيليكوم" ماليزيا، و"توركسيل" التركية، و"أم تي إن" الجنوب أفريقية. وتميّز من الشركات المتقدمة إلى الرخصة السعودية كل من "دويتشه تيليكوم" الألمانية، و"تيليفونيكا" الأسبانية، و"موبيل كوم" النمساوية، و"تيليكوم موبيلي" الإيطالية.

وقبل تجربة السعودية، كانت الجزائر شهدت محاولات حثيثة من جانب "تيليفونيكا" الأسبانية و"أم تي ان" الجنوب أفريقية. ومؤخراً تناقلت بعض الأوساط معلومات تفيد أن مجموعة الاتصالات الفرنسية "فرانس تيليكوم" تدرس فكرة الاستثمار في السوق الجزائرية بعد تزايد احتمالات فتح رأس مال شركة الاتصالات الحكومية "الجزائرية للاتصالات" للشراكة الأجنبية.

وتقول بعض الأوساط الأوروبية المتابعة لقطاع النقال في المنطقة أن أمام شركات النقال الأوروبية فرصة لتوسيع رقعة انتشارها العربية ورفع تمثيلها من مستوى المزوّد للمعدات والشبكات إلى مستوى المشغّل. ويرى المحللون أن المشكلة الرئيسية التي تواجه التوسع وهي التمويل المصرفي، في طريقها إلى الزوال مع اقتراب فتح البلدان العربية لأسواق الاتصالات فيها تطبيقاً لشروط الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، ما يعني انتهاء مرحلة "بيع الرخص" والاستعاضة عنها بتقاسم الأرباح بين الشركات والحكومات.

إياد ديراني

60 مليار دولار

هو حجم الخسائر التي سببتها الاختراقات والفيروسات الإلكترونية على مستوى العالم العام 2004. وتشير الدراسة التي أجرتها شركة "مكافي" إلى أن سبب ارتفاع الخسائر يعود إلى الثغرات الأمنية في برامج الكمبيوتر. ويقول أحد الخبراء أن العام 2004 شهد أيضاً اكتشاف مئات الثغرات الأمنية الخطيرة في أنظمة تشغيل الكمبيوتر وخوادم الشبكات وبرامج الإنترنت. واستأثرت برامج مايكروسوفت بالنصيب الأكبر منها حيث وصل عدد الثغرات التي تمّ الإبلاغ عنها إلى 109، معظمها تمّ وصفه بأنه على درجة عالية من الخطورة، كونها تتيح للقراصنة فرصة اختراق أجهزة كمبيوتر المستخدمين والسيطرة عليها وسرقة البيانات والمعلومات الشخصية المخزنة فيها، وهو ما دفع الخبراء إلى وصف برامج شركة مايكروسوفت بأنها تشكل أكبر ثغرة من نوعها في تاريخ شبكة الإنترنت.



46

هو المركز الذي حققته البحرين في قائمة الجهوزية الوطنية لتحقيق مشروع الحكومة الإلكترونية. وقد نشرت القائمة الأمم المتحدة في تقريرها السنوي حول جهوزية دول العالم لتطبيق تقنية المعلومات في حكوماتها ومدى إمكانية إتاحة ذلك للجمهور وعلى أي مستوى. وقد حققت الدول العربية المختلفة نتائج متفاوتة في مستوى جهوزيتها، حيث حققت البحرين المركز الأول بينها، في حين جاءت ليبيا والصومال في نهاية القائمة، في المركز 187 و188 على التوالي. أما بالنسبة للدول العربية الأخرى فكان ترتيب بعضها كما يلي: الإمارات (60)، الأردن (68)، لبنان (74)، قطر (80)، السعودية (90)، العراق (103) الجزائر (118) تونس (120)، سلطنة عمان (127)، مصر (136)، سورية (137)، المغرب (138)، السودان (147)، جيبوتي (153)، المغرب (154) موريتانيا (163).
أما على المستوى العالمي فجاءت الولايات المتحدة في المركز الأول، وبريطانيا في المركز الثالث، وألمانيا في المركز 12 واليابان في المركز 18.

10.4 مليارات دولار

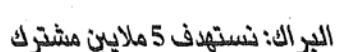
هي قيمة الأرباح التي سجلتها شركة "سامسونغ إلكترونيكس" الكورية الجنوبية خلال العام 2004. وتقول الشركة إن هذه الأرباح تعد قياسية كونها شكلت نمواً مميزاً في تاريخ الشركة، إذ ارتفعت بنسبة 81 في المئة مقارنة بأرباح العام 2003. يذكر أن سامسونغ تعتبر أكبر منتج في العالم لرقائق الذاكرة والشاشات المسطحة وثالث أكبر منتج للهواتف النقالة على مستوى العالم.

إطلاق خدمات الجيل الثالث للهاتف النقّال في البحرين

"ام تي سي" تعزز حضورها الإقليمي وتتطلع إلى العالمية

المنامة – إياد ديراني

أطلقت شركة "ام تي سي" فودا فون – البحرين، خلال مؤتمر صحفي عقدته مؤخراً في المنامة، خدمات الجيل الثالث من الهاتف النقال، مسجّلة تقدماً نوعياً في كل من خدمات النقال البحرينية وعائدات الخدمات النقالة على المستوى الإقليمي التي لم تعدّ تقتصر على الصوت والبيانات. وتحمل الخدمات الجديدة رسالة إلى أطراف عدة: **الطرف الأول** هو الحكومات الراغبة بتنمية عائداتها من أرباح النقّال، و**الطرف الثاني** هو الشركات الإقليمية المشغلة للنقّال، و**الثالث** يضم اللاعبين الدوليين في قطاع النقّال العالمي. أما الرسالة فتتمثل بأن "أم تي سي" تمتلك القدرة على تنويع مصادر الدخل في قطاع النقال ورفعها إلى مستوى غير مسبوق في المنطقة من خلال خدمات "شبه احتكارية" كون إمكانية توفيرها تقتصر فقط على شبكات "ام تي سي". وهذا يعني تالياً مغازلة ام تي سي لحكومات المنطقة "والجوار" من زاوية تنويع مصادر الدخل لتعزيز فرصها بالفوز في رخص نقال جديدة، وتحضيراً ربما لإنشاء شراكات جديدة بين "ام تي سي" وكبار مشغلي النقّال في العالم. والاختراق النوعي الذي سجّلته "ام تي سي" عربياً من خلال خدمات الجيل الثالث ليس مستغرباً في وقت كانت الشركة العربية الوحيدة التي شاركت منتصف الشهر الماضي في أعمال الملتقى العالمي للاتصالات المتنقلة لتقنية الجيل الثالث في اليابان.



البراك: نستهدف 5 ملايين مشترك

يعتبر الرئيس التنفيذي لشركة "ام تي سي" فودا فون – البحرين د. **سعد البراك** التطوير الحاصل في البحرين بأنه حدث يؤذن بمرحلة جديدة في مسيرة مجموعة MTC، خصوصاً كونه يتزامن مع تطورات إيجابية في كل رخص النقّال التي تلتزمها الشركة. ويضيف: "لقد بلغت إيراداتنا العام 2004



د. سعد البراك

نحو 1,1 مليار دولار مقابل 395 مليوناً فقط العام 2001، كذلك لدينا 2,3 مليون مشترك سنزيدهم إلى 5 ملايين قبل نهاية العام 2005، علماً بأن عدد مشتركينا كان 600 ألف فقط في العام 2002. أما في الكويت فلدينا 57 في المئة من السوق بإيرادات تزيد على 60 في المئة من إجمالي إيرادات قطاع الاتصالات المتنقلة في الكويت، وهذه الأرقام تتحسن وسط منافسة قوية. وقد تمكّنا في البحرين من تحقيق تنمية هائلة في عدد المشتركين وصولاً إلى 105 آلاف مشترك خلال أقل من سنة، علماً أن الدراسات الأكثر تفاؤلاً أكدت أنه لن يكون في استطاعتنا الحصول على أكثر من 60 ألف مشترك في السنة الأولى للتشغيل. أما في الأردن فلدينا حصة سوقية تصل إلى 75 في المئة، وهذه النسبة تعدّ ظاهرة مثيرة

بلغت إيرادات "ام تي سي" العام 2004 نحو 1.1 مليار دولار مقابل 395 مليوناً فقط لايرادات نهاية 2001

على مستوى العالم، لأن في الأردن منافسة قوية وريادتنا محققة على الرغم من الحديث عن شركة ثالثة وأخرى رابعة".

ويضيف متحدّثاً عن العراق: "لدينا 280 ألف مشترك في العراق حالياً، في الوقت الذي اشترطت الرخصة تحقيق 300 ألف مشترك في سنتين. وها نحن نحقق في أقل من سنة أهدافنا رغم الظروف التي يعرفها الجميع. لقد غطينا كامل الجنوب وسنصل إلى مرحلة العمل في بغداد بحلول شباط / فبراير المقبل مع الإشارة الى أن هدفنا هو مليون مشترك في أيلول / سبتمبر 2005". أما عن مستقبل أعمال الشركة فقال: "إن رؤيتنا تكمن في تعزيز مكانة "ام تي سي" كمجموعة عالمية رائدة تلعب دوراً بارزاً وجوهرياً في قطاع الاتصالات العالمي، كما إننا نسعى بشكل حثيث إلى تحقيق أوّل أهدافنا المنشودة على مدى ثلاث سنوات والمتمثلة في تعزيز قاعدة المشتركين في خدماتنا بحيث يصل عددهم إلى أكثر من خمسة ملايين في نهاية السنة الحالية".

الفرخ: تطوير الخدمات

وتحدث رئيس العمليات في "ام تي سي" فودا فون – البحرين **خالد الفرخ** فإعتبر أن الهدف الرئيسي من تقديم خدمات جديدة في البحرين هو إرضاء الزبائن مؤكداً أن الشركة تسعى بإستمرار إلى تزويد المشتركين بأفضل الخدمات والمنتجات والحلول المبتكرة وأكثرها جودة وتطوراً. وأضاف: "لقد كان العام الأول حافلاً بالعديد من النجاحات الرائعة، وإننا فخورون كثيراً بما حققناه من إنجازات في أقل من عام واحد، بما في ذلك تخطي عدد مشتركينا عتبة المئة ألف، وفي الوقت ذاته الالتزام بهدفنا الرئيسي وهو ضمان أفضل الخدمات على مستويات عالية لمشتركينا. لقد استطاعت "ام تي سي" فودا فون – البحرين أن تؤكد بكل جدارة واستحقاق ريادتها المتميزة في عالم الاتصالات المتنقلة من خلال ما حققته من إنجازات وما قدّمته وتقدّمه من خدمات

"ومنتجات وحلول غير معهودة في منطقة الشرق الأوسط".

وعدّد الفرخ سلسلة انجازات "ام تي سي" فقال: "إنها الأولى على مستوى المنطقة في طرح شبكة خدمات الجيل الثالث وخدمات "إيدج" Edge وخدمات عالم "واو" WAW البيانية والترفيهية وخدمة البث التلفزيوني المباشر على الهاتف النقال وخدمات الشبكة الخاصة".

فكري: الجيل الثالث وضعنا في الطليعة

وقدّم رئيس العمليات التقنية في "ام تي سي" فودا فون – البحرين **إسماعيل فكري** خلال المؤتمر عرضاً توضيحياً سلّط من خلاله الضوء على الوجه التكنولوجي للخدمات. وأكد **فكري** أن استحداث وتنفيذ شبكتي الجيل 2,5 والجيل الثالث بنجاح "جعلنا في الطليعة في قطاع الاتصالات في مملكة البحرين والمنطقة ككل، وإن خبرتنا الواسعة والمتميزة في مجال نشر وتشغيل الشبكات اللاسلكية ذات النطاق الواسع مكّننا من تزويد المشتركين الحاليين والمرتقبين بتشكيلة واسعة ومتنوعة تضم أفضل خدمات الهاتف النقّال المتوفّرة حالياً في مملكة البحرين ومنطقة الشرق الأوسط".

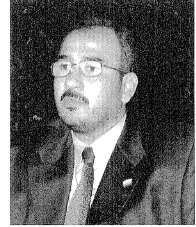
وأضاف: "توفر "ام تي سي" فودا فون – البحرين خدمات الجيل الثالث إلى المزيد من المشتركين بمن فيهم الأفراد والشركات منذ منتصف كانون الثاني / يناير 2005. ومن أجل الاستمتاع والاستفادة من تشكيلة الخدمات الجديدة، فإن كل ما يتعيّن على مشتركي "ام تي سي" فودا فون – البحرين القيام به هو استخدام الهاتف النقال المجهّز بتقنية الجيل الثالث. ■

اسماعيل فكري يشرح خدمة الاتصال الفيديوي

... وتُشارك في ملتقى طوكيو وتستعرض تجربتها في مجال تقنيات الجيل الثالث

في إطار خطواتها الرامية إلى تعزيز حضورها العالمي في قطاع تقنيات الجيل الثالث، شاركت ام تي سي في الملتقى العالمي للاتصالات المتنقلة لتقنية الجيل الثالث الذي عقد في اليابان.

وعن هذه المشاركة يقول رئيس العمليات التنفيذي في شركة ام تي سي – فودافون البحرين خالد الفرخ: "إننا ننظر إلى هذا الحدث كفرصة ممتازة بالنسبة لنا ولصناعة الاتصالات النقالة، وليس خافيا عن الجميع أننا ملتزمون إلى أقصى حدّ بدعم هذه الصناعة، وندرك أن هناك العديد من الانجازات التي يمكن تحقيقها. إن شبكة UMTS – المعتمدة على تقنية الجيل الثالث ستمثل الجيل المقبل لشبكة الهاتف المتنقل، وهي تضمن توفير المزيد من الخدمات المميزة وبسرعة أكبر".



خالد الفرخ

وترأس الفرخ، الوفد المشارك في الملتقى والذي ضم نخبة من كبار مسؤولي المجموعة في منطقة الشرق الأوسط. وكانت ام تي سي الشركة الوحيدة في العالم العربي التي شاركت في الملتقى. كما القى الفرخ كلمة سلط الضوء خلالها على تجربة ام تي سي – فودافون البحرين في مجال تقنيات الجيل الثالث في منطقة الخليج التي تعد واحدة من أكثر أسواق الاتصالات السلكية واللاسلكية العالمية نموا وحيوية.

كذلك كشف الفرخ النقاب عن خطط الشركة المستقبلية في المنطقة، وتحدث عن فرص أسواق النقال الاقليمية فقال: "في الواقع هناك تحديات، إنما هناك أيضا العديد من الفرص. لقد عانت سوق المنطقة في الماضي من قلة توفر أجهزة الاتصال مما خلق مشكلة في العالم بأسره. نحن نتوقع أن تتضاءل هذه المشكلة بشكل كبير في المستقبل القريب. إن سوق المنطقة مهيأ لطفرة نوعية هائلة ونحن نرى في خدمات الجيل الثالث مجال عمل واعد وكبير بالنسبة لمجموعة ام تي سي".

خطط جديدة وأقمار حديثة

طارق بالخيور: عربسات تعزّز حضورها الفضائي


طارق بالخيور

بيروت – الإقتصاد والأعمال

تواصل "عربسات" المتخصصة بخدمات الاتصالات الفضائية تنفيذ الخطة التي وضعتها مؤخراً لتنمية مختلف نشاطاتها. ولضمان تحقيق الأهداف المحددة، بدأت المؤسسة تطبيق سياسات تتعلّق بتفعيل العلاقات على مختلف المستويات والاستعداد لاطلاق أقمار جديدة وافتتاح مكاتب تمثيلية اضافية في المنطقة. ويعتبر نائب الرئيس التنفيذي في عربسات **طارق بالخيور** أنّ العملاء يمثلون محور النشاط الستراتيجي للمؤسسة. ويرى **بالخيور** أنّ الخطط الجديدة ستؤتي ثمارها في وقت قريب وأن أهم ما سيدعم "عربسات" في الفترة المقبلة هو الاقتراب من الأسواق والتجاوب مع الحاجات المتزايدة في قطاع البث الفضائي.

الخطة الستراتيجية

ويضيف **بالخيور** متحدّثاً عن الترتيبات الجديدة في المؤسسة فيقول: "إنّ "عربسات" أجرت مراجعة داخلية لتركيبة الإدارة وخلصت إلى ضرورة تفعيل دور التسويق فأنشأت مكاتب للمبيعات وخدمة العملاء ووزّعت مناطق البلدان العربية إلى ثلاث مناطق: الأولى هي مصر وشمال أفريقيا، والثانية دول الخليج وإيران، والثالثة دول المشرق؛ بعد ذلك قامت المؤسسة بإعادة نظر شاملة في ملفات العملاء وقضايا التسويق والشؤون المالية ووضعت خططاً لكل من التسويق والتنظيم المالي والجوانب التكنولوجية. وبعد نقاش داخلي مطوّل وعميق وضعت المؤسسة أهدافاً محددة لتنفّذ على مدى 5 سنوات على أن تراجع خطة التنفيذ سنوياً، وقد تعاونا في هذا المجال مع بيوت خبرة عالية التي قدمت اقتراحات جيدة واتفقنا عليها ووضعناها قيد التنفيذ".

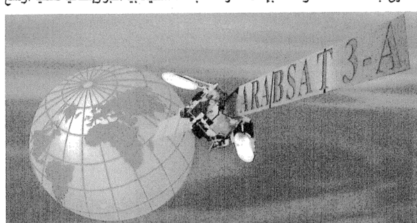
"وانطلاقاً من خططنا الجديدة قرّرنا أن نولي العملاء اهتماماً إضافياً لذا جاءت خطتنا التسويقية لتدعم هذا التوجه. ومن أهم بنود خطتنا التسويقية الاهتمام بالعملاء والتواصل معهم واستطلاع خططهم المستقبلية. ولتحقيق هذا الهدف نظّمنا "ملتقى عربسات الأول للبث التلفزيوني الفضائي" في بيروت منتصف شهر كانون الأول/ديسمبر من العام الماضي. ومن خلال الملتقى تمكّنا من طرح رؤيتنا للأعمال ومستقبلها أمام كبار العملاء والخبراء المتخصصين في قطاع الاتصالات الفضائية؛ وستستمر "عربسات" في عقد هذه اللقاءات السنوية بالعملاء لتدعيم أواصر التعاون وتبادل وجهات النظر معهم".

أقمار جديدة وخدمات حديثة

تستعد "عربسات" حالياً لاطلاق أقمار الجيل الرابع في نهاية هذا العام وسوف تتمتع بطاقة استيعابية أكبر وإمكانية تغطية أوسع وتكنولوجيا أفضل فضلاً عن أنّها ستكون الأحدث في السوق عند إطلاقها.

وتعزيزاً لتسويق خدمات "عربسات" الحديثة تشارك المؤسسة في معرض القاهرة الدولي للاتصالات الذي سيُقام في مصر، لعرض آخر ما توصلت إليه تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات. وعن هذا المعرض يقول **بالخيور** أنه سيتمّ ولأول مرة في الشرق الأوسط ومن خلال أقمار عربسات عرض حي ومباشر لخدمة التلفزيون عالي الوضوح HDTV. كما ستقدم "عربسات" عرضاً عن أقمار الجيل الرابع التي سيتمّ إطلاق أولى أقمارها خلال هذا العام وستُحدث نقلة نوعية لأنّ القمر يتميّز بتوفير سعات كبيرة في حزم ترددية مختلفة منها ما يستخدم لأول مرة، وبطاقة عالية جداً ستغطي مناطق العالم العربي وبعض الدول المجاورة مما يفتح المجال للتوسّع في تقديم الخدمات.

ويضيف **بالخيور** أن "عربسات" تأسست بهدف إمداد دول المنطقة العربية بمجموعة متنوّعة من خدمات البث الفضائي مثل خدمات البث التلفزيوني والاتصالات الصوتية والإنترنت و غيرها من خدمات الاتصال التفاعلية القادرة على تلبية مجمل حجم الطلب الحالي والمستقبلي في المنطقة. وقد وصلت المؤسسة إلى مكانة ريادية في مجال تخصصها على المستوى الإقليمي والعالمي مع الانتباه الى مواصلة العمل من أجل مقابلة الحاجات المتنامية لعملائها وإمدادهم بخدمة نوعية فائقة، والتركيز على اختيار الكوادر البشرية المؤهلة ومواكبة التطوّر التكنولوجي العالمي في هذا المجال. ويؤكّد أنّ "عربسات" ستستمر في نهجها القاضي بإمتلاك أفضل الأقمار ذات التغطية الواسعة والطاقة الكافية معتبراً أنّ المؤسسة ستبقى سبّاقة في تقديم أفضل خدمات البث الفضائي الحديث للعالم العربي وسائر مناطق تغطية أقمارها. ■



ألكاتيل الفرنسية تقود ثورة الشبكات الذكية

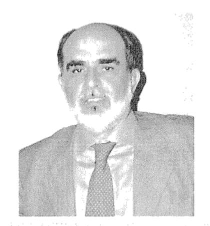
باريس – شفيق شيا

على الرغم من أن مبيعات ألكاتيل في الشرق الأوسط لم تصل بعد إلى المستويات التي سُجّلت قبل حدوث أزمة قطاع الاتصالات في العالم، إلا أنها تمكّنت من تحقيق معدلات نمو مرتفعة بعد مرحلة من النمو السلبي. فقد ارتفعت مبيعات الشركة العام 2003 إلى نحو 300 مليون يورو. ومع أن نجاح ألكاتيل في المنطقة حمل عنوان الهاتف النقال إلا أن نشاطها يشمل خدمات متكاملة لمشغّلي الشبكات الثابتة والنقالة إضافة إلى خدمات الاتصالات السريعة وهي التي تشكّل مصدر الأرباح الأساسي للشركة في العالم.

"الاقتصاد والأعمال" رصدت هذه التطورات من خلال لقاءات مع بعض مدراء ألكاتيل في مقرّها في فرنسا أثناء رحلة صحافية نظّمتها الشركة مؤخراً.



مارك روان:
الكاتيل رائدة عالمياً في الشبكات الثابتة وشبكات التردد الواسع



فينشينزو نيشي:
300 مليون يورو مبيعات العام 2003

تتواجد ألكاتيل في 15 دولة في منطقة الشرق الأوسط هي: البحرين، العراق، الكويت، عمان، قطر، السعودية، الإمارات العربية المتحدة، مصر، لبنان، سورية، اليمن، باكستان، السودان، الأردن وأفغانستان. وبلغت مبيعاتها في هذه الدول العام 2003 نحو 300 مليون يورو. وتؤكد ألكاتيل، مع فريق عملها المكوّن من 1200 شخص في منطقة الشرق الأوسط، على التزامها توريد التكنولوجيا وحلول الاتصالات إلى القطاعين العام والخاص في المنطقة، لتلبية احتياجات السوق وسدّ الفجوة الرقمية.

ألكاتيل الشرق الأوسط

اختارت الكاتيل القاهرة لتكون مقرها الرئيسي في منطقة الشرق الأوسط وقد افتتح رئيس الوزراء المصري د. أحمد نظيف العام الماضي مقر الشركة في القرية الذكية في القاهرة، بحضور ومشاركة رئيس مجلس إدارة الكاتيل ومديرها التنفيذي سيرج تشوروك. ويعتبر المقرّ الجديد "مركز شراكة" يتيح للشركات المحلية تطوير خدمات المالتميديا لتلائم عملاءها المحليين. وتعتبر مصر من أكبر

أسواق الكاتيل في منطقة الشرق الأوسط حيث تمّ تركيب أكثر من 3 ملايين خط هاتفي ثابت في إطار مشروع نايل فيجن (Nile Vision) ما يشكّل 35 في المئة من إجمالي الخطوط الهاتفية في مصر. كما فازت الكاتيل بتركيب شبكة الهاتف المحمول موبينيل (Mobinile) العام 1996 وهي تقوم حالياً بتوسيع الشبكة وتطوير بنيتها التحتية التي تدعم تكنولوجيا (GPRS).

ويمتلك حضور الكاتيل في الشرق الأوسط نتائج واعدة، فقد تمكّنت الشركة من الحصول على حصة تقدّر بنحو 15 في المئة من السوق. وعن هذه النتائج يقول رئيس مجلس إدارة الكاتيل إيجبت نائب رئيس الكاتيل للشرق الأوسط **فينشينزو نيشي** أن الشركة تلعب دوراً رئيسياً في منطقة الشرق الأوسط حيث تغطي جميع دول المنطقة، وتقدم جميع الحلول والتقنيات المتوافرة لديها في كل القطاعات.

ويضيف: "تراوح حصة الكاتيل في الشرق الأوسط بين 12 – 15 في المئة، وأعتبر أن لدينا نمواً كبيراً في شبكات الهاتف النقال، حيث دخلنا سوق المملكة العربية السعودية مع "اتحاد اتصالات". أما بالنسبة للشبكات الثابتة، فنحن في طور التحول نحو شبكات الجيل الجديد (NGN) ذات التردد الواسع حيث سيكون لدينا نمو كبير أيضاً. أما في مجال خدمات الجيل الثالث فنحن نعمل حالياً على نشر الخدمات في الإمارات مع شركة "اتصالات" ومع "انفنست كوم" في قبرص، علماً أن قبرص لا تتبع ادارتنا، ولكننا نقوم بخدمتها من خلال لبنان. وهناك مشاريع قيد الدرس حيث قدّمنا عرضاً تقنياً لـ "كيوتل" في قطر. وعن المشاريع في لبنان وسورية يقول **نيشي**: "لعبت الكاتيل دوراً أساسياً في تطوير البنية الأساسية للشبكة الثابتة في لبنان، ولكن ليس لدينا أي مشاريع مع مقدمي خدمات الهاتف النقّال حالياً. أما في سورية فهناك مشاريع عدّة قيد الدرس منها تقديم عرض لتوريد تقنية DSL للشبكات الثابتة.

إعادة الهيكلة

كيف تستفيد ألكاتيل من التطورات التكنولوجية وما هي مستجدات إعادة التنظيم والتحالفات؟ رئيس التشغيل في مجموعة ألكاتيل للاتصالات المتنقلة مارك روان أجاب على هذه الأسئلة معتبراً أن الكاتيل تستفيد اليوم من التطور التكنولوجي في مجال الاتصالات السريعة. ويضيف: "في العام 2000 كنا في صدد إطلاق هذه الشبكات إلى السوق، واليوم تعتبر هذه الشبكات من الأساسيات في البنى التحتية للاتصالات".

■■■

ارتفعت حصة ألكاتيل إلى نحو 15 في المئة في أسواق المنطقة

■■

تمتاز ألكاتيل بريادتها في الشبكات الحديثة ذات التردد الواسع

■■■

أما عن إعادة الهيكلة، فيقول: "تطوّر عملنا من توريد التقنيات والتكنولوجيا في الاتصالات، إلى التطبيقات والخدمات. وقد بدأنا بالتطبيقات الصوتية لننتقل إلى تطبيقات الصورة والفيديو وTriple Play (تقنية تجمع نقل المعلومات (الإنترنت)، عرض الفيديو (التلفزيون)، والصوت (التلفون) أي التلفزيون عبر (DSL) أو عبر الشبكات المحمولة. ثم تخلصنا من بعض الأقسام غير الرئيسية في القطاع وقمنا بشراء بعض الشركات، وكان آخرها شركة أميركية مختصة في توريد شبكات الجيل التالي (Next Generation Network) أما في مجال العلاقات الستراتيجية فقد أقمنا تحالفات مع شركات عالمية عدّة. وأعتقد أن التحالفات باتت من الأمور الأساسية والمهمة في ستراتيجيتنا حيث لا يمكننا الاهتمام بكل التفاصيل مع سرعة تقدم التكنولوجيا والطلب المستمر على التقنيات الحديثة، لذلك نحن نركب بهذه التحالفات.

وعن تميّز الكاتيل وقدراتها في مجال خدمات الجيل الثالث يقول روان: " تمتاز الكاتيل، بريادتها في الشبكات الحديثة ذات التردد الواسع، وفي توريد جميع الشبكات الثابتة اللاسلكية وتكنولوجيا الأقمار الصناعية، حيث يمكن تلبية خدمات عملائها في جميع هذه القطاعات. وتمتاز أيضاً بريادتها في تقنية الفيديو عبر (DSL) و(IP) والشبكات المتنقلة، ولديها عقود مع أغلبية الموردين حول العالم لتوريد الشبكات ذات التردد الواسع وخدمات الفيديو (Triple Play). ولقد تمّ اختيار الكاتيل من قبل بعض موردي خدمات الهاتف النقال لتوريد البنية التحتية للجيل الثالث. لقد حصلنا على عقود عدّة في أوروبا وأفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط حيث تكثر الطلبات على خدمات الصوت والصورة. واليوم نتوقع ارتفاع الطلبات على الجيل الثالث وتقنية IP بقوة كما هي الحال بالنسبة الى استخدام الألياف البصرية حيث ننتقل إلى (Steamless Mobility) أي نقل الاتصال من جهاز إلى آخر من البيت إلى السيارة إلى المكتب من دون أي انقطاع. ■

المديـر الإقليمـي لـ"أريديوم" أيمن أرشيد:

الاتصـالات الفضـائيـة بأسعـار منـافسـة

دبي - رنا المصري

تعتبر "أريديوم" من أهم الشركات المتخصصة في تزويد حلول الاتصالات الفضائية الصوتية والبيانية، فهي تغطي العالم تغطية شاملة من خلال 66 قمراً صناعياً مع وجود 14 قمراً صناعياً إضافياً كدعم للشبكة. وتعتبر خدمات الاتصالات التي توفرها "أريديوم" مثالية للمناطق النائية وللصناعات التي لا تغطيها خدمات الاتصالات الهاتفية الثابتة أو النقالة مثل قطاع النقل البحري والجوي والنفط والغاز، إضافة إلى القطاع العسكري الذي يعتبر من أهم القطاعات التي برزت فيه "أريديوم" التي توفر حالياً جانباً من خدمات الاتصالات لوزارة الدفاع الأميركية.

ويبلغ عدد مشتركي "أريديوم" حالياً نحو 120 ألف مشترك، وينضم شهرياً ما بين 2 إلى 3 آلاف مشترك جديد، كما قال المدير الإقليمي لشركة أريديوم في الشرق الأوسط أيمن أرشيد في حديث مع "الاقتصاد والأعمال".



أيمن أرشيد

اعتمدت شركة أريديوم، حين باشرت أعمالها العام 1988، على خدمات الاتصالات الصوتية فقط، ولكن دخول تكنولوجيات الاتصالات النقّالة GSM ولّد منافسة شديدة ما أدى إلى تعثر الشركة والاضطرار إلى تغيير نموذج العمل والتفكير بخدمات وأسواق جديدة. ويقول أيمن أرشيد: "اعتمدت "أريديوم" تاريخياً على خدمات الاتصالات الصوتية؛ أمّا اليوم فبتنا نقدم خدمات الصوت والبيانات وحلولاً أخرى مثل البطاقات المدفوعة مسبقاً وبطاقات إعادة التعبئة بأسعار تنافسية موحّدة عالمياً، وهذا ما بدأناه في 2001".

ويضيف: "نجحت "أريديوم" في نموذج العمل الجديد وبرز نجاحها في القطاع البحري والعسكري والجوي، حيث أن 2500 طائرة اليوم تستخدم أجهزة أريديوم للاتصالات الفضائية". واعتبر أن أحد مصادر قوة "أريديوم" تكمن في الفترة الطويلة التي تعمل فيها أقمار أريديوم الصناعية التي يمتد عمرها الافتراضي حتى العام 2014، مع توفر الدعم من 14 قمراً صناعياً آخر.

وعن انتشار أجهزة وخدمات أريديوم حول العالم يشرح أرشيد: "لقد اعتمدنا مبدأ التعهد Outsourcing مع شركات مثل Beam وSky Connect وECI الدانماركية وساعدتنا هذه الشركات في تصنيع وحدات داخلية ثابتة؛ وتبيع "أريديوم" خدماتها وأجهزتها عبر 44 مزوداً للخدمات عالمياً، 13 منها في الشرق الأوسط، إضافة إلى 28 مصنّعاً و22 موزّعاً". ويوضح أرشيد أن كل الخدمات يتم تقديمها من خلال شبكة عالمية واحدة فلا حاجة للاعتماد على شبكات أخرى، براً وبحراً وجواً.

توسّع في المنطقة

يعتبر أرشيد أنّ منطقة الشرق الأوسط تشهد ازدهاراً كبيراً وفرص نمو مختلف الصناعات. ويقول: "لقد منعت ضخامة التكاليف سابقاً العملاء في الشرق الأوسط من الاستفادة من الفوائد العديدة التي تقدمها خدمات الاتصالات عبر الأقمار الصناعية. ولكن "أريديوم" نجحت في التغلب على هذه المشكلة، من خلال تخفيض الأسعار وقدمنا خدمات متنوعة ذات قيمة مضافة وحلول مناسبة. وشمل ذلك شركة النقل البحري في الكويت، والإمارات، والعراق الذي أدخلنا خدماتنا إليه عبر شركة شاهين وStream link الكويتية وSavanna الأفغانية. وليس لدينا حضور مباشر في هذه الدول فنحن نعتمد على الوكيل المحلي".

80 قمراً صناعياً تغطي أرجاء العالم و3 آلاف مشترك جديد شهرياً

وعن دخول دول المنطقة الأخرى يقول أرشيد أن "أريديوم" تنتظر الحصول على الموافقات المتعلقة بتنظيم الترددات وقد تقدمت للحصول على رخص في دول عدة مثل: مصر، إليمن، السعودية، لبنان، باكستان وكازخستان.

حققت "أريديوم" نمواً في الأرباح بنسبة 17 في المئة في الربع الأول من العام 2004 مقارنة بالربع الأول من 2003. وخلال العام 2003 تمّ تحقيق نموّ في العائدات بنحو 44 في المئة بحيث تشكل الاتصالات البيانية 20 في المئة من مجمل العائدات مقابل 80 في المئة للاتصالات الصوتية. ■

بانوراما الاتصالات

السعودية

وقّعت شركتا "الاتصالات السعودية" و"اتحاد اتصالات" عقداً لمدة 3 سنوات تقوم بموجبه شركة الاتصالات السعودية بتوفير استخدام بنية اتصالاتها لربط مواقع شركة اتحاد اتصالات عبر توفير السعات من وصلات التراسل، والربط البيني بين مقاسم الشركتين لضمان تمرير حركة المكالمات بين المشتركين. وتقدم شركة الاتصالات السعودية بموجب هذا العقد أيضاً، خدمة التجوال الوطني لمشتركي شركة اتحاد اتصالات في المناطق التي لا تغطيها شبكة اتحاد اتصالات ريثما تستكمل شبكتها في جميع المدن السعودية.

وتنص الاتفاقية كذلك على إتاحة شركة الاتصالات السعودية المجال أمام شركة اتحاد اتصالات لاستخدام مواقع أبراج النقّال الخاصة بها لتمكينها من سرعة بناء محطاتها الجديدة؛ ومن المفترض أن تساهم هذه الاتفاقية في سرعة ربط شبكتي الشركتين ما يسهل تقديم خدمات شركة اتحاد اتصالات للمشتركين الجدد في السعودية.

الجزائر

أعلنت شركة أوراسكوم تليكوم المصرية أنها أبرمت اتفاقاً تتحرر بموجبه شركة النقّال "ديزي" التي تمتلكها في الجزائر من ضمانات ائتمانية ورهون على بعض أصولها. وأضاف بيان صادر عن الشركة بأنه تم تنفيذ سداد مبكر لمبلغ 75 مليون يورو (نحو 111,2 مليون دولار) من ديون شبكة "ديزي" ما سيؤدي إلى تخفيض مديونية "أوراسكوم" من ناحية، والحد من ضغوط تقلبات أسعار العملات من ناحية أخرى. وأكد البيان أن نجاح إدارة أوراسكوم في إتمام هذا الاتفاق يبرهن على التزامها باستمرار تقوية الهيكل المالي للمجموعة. وكشف البيان أن "أوراسكوم تليكوم" تمكنت أيضاً من زيادة مساهمتها في شبكة "ديزي" الجزائرية عبر استخدام الضمانات وحقوق استبدال الديون، وبلغت القيمة الإجمالية للمبلغ نحو 50 مليون دولار لتصل حصتها في الشركة إلى 59,3 في المئة بدلاً من 58,3. ووفقاً لأحدث البيانات المالية في "أوراسكوم تليكوم" فإنّ إيرادات شبكة "ديزي" تمثل نحو 36 في المئة من إجمالي إيرادات "أوراسكوم"؛ وتغطي الشبكة حالياً 83 في المئة من المساحة المأهولة بالسكان في الجزائر وتبلغ حصتها السوقية نحو 65 في المئة وتنافسها شركتان أخريان؛ ويشار إلى أن "أوراسكوم" تمتلك عدداً من شبكات الهاتف النقّال في كل من: مصر، الجزائر، العراق، باكستان، تونس وبعض دول غرب أفريقيا.

رئيس شركة اوراسكوم تليكوم
نجيب ساويرس

من جهة أخرى تناقلت بعض الأوساط معلومات تفيد أن مجموعة الاتصالات الفرنسية "فرانس تليكوم" تدرس حالياً فكرة الاستثمار في السوق الجزائرية بعد زيادة احتمالات فتح رأس مال شركة الاتصالات الحكومية "الجزائرية للاتصالات" للشراكة الأجنبية. ومن المعروف أن فتح رأس مال "الجزائرية للاتصالات" يمكن أن يحصل في نهاية السنة الحالية، على أن تقتصر العملية على خصخصة جزئية للشركة مع احتفاظ الدولة بالنصيب الأكبر من رأس مالها.



لبنان

وفقاً لدراسة أصدرها مؤخراً مركز دراسات الاقتصاد الرقمي "مدار"، يحتل لبنان المركز السادس بين 18 دولة عربية لجهة معدل استخدام حلول تكنولوجيا المعلومات والإتصالات؛ ويتصدر لبنان، من جهة أخرى، دول المشرق العربي (سورية، لبنان، العراق، فلسطين والأردن) في مجال معدل انتشار خطوط الهاتف الثابت والذي يصل إلى 15,7 في المئة ومعدل انتشار خدمات الإنترنت والذي يبلغ 11,8 في المئة ومعدل تبني (شراء واستخدام) أجهزة الكمبيوتر الشخصي الذي يقدر بنحو 7,2 في المئة. وتضيف الدراسة أن لبنان يمتلك شبكة ألياف بصرية متطورة بطول 2000 كيلو متر وطاقة استيعاب هاتفية تبلغ 1,2 مليون خط هاتفي ثابت. ويبلغ عدد المشتركين في شبكة خطوط الهاتف الثابت التي تقوم "أوجيرو" بتشغيلها نحو 700 ألف.



عُمان

ذكر مصدر مطلع في الشركة العُمانية للاتصالات "عمانتل" أن عدد المشتركين في الهاتف النقال ازداد بنسبة 8,5 في المئة خلال العام الماضي، ليصل العدد إلى 255790 مشتركاً مقارنة بنحو 235662 مشتركاً خلال العام 2003.

كذلك ازداد عدد المشتركين في الهاتف الثابت في مختلف محافظات ومناطق السلطنة وحقق بحلول شهر تشرين الأول / أكتوبر من العام الماضي رقماً يناهز 239592 مشتركاً، مقارنة بنحو 236178 مشتركاً خلال العام 2003 أي بنسبة ارتفاع قدرها 1,4 في المئة. أما في مجال الاتصالات المعلوماتية فقالت الشركة أن خدمة الاتصالات السريعة "باورنت" الخاصة بقطاع الانترنت والتي أطلقتها في كانون الأول / ديسمبر الماضي بدأت بتحقيق النجاح في الأوساط الاقتصادية، خصوصاً في القطاعات الخدماتية والإنتاجية الرئيسية. ■

HP وCisco
تقدّمان خدمات دعم مشتركة

في خطوة تحمل دلالات بالغة الأهمية في أسواق المعلوماتية، أعلنت شركة HP وشركة Cisco، أنهما ستقدمان خدمات دعم مشتركة تحمل اسم الشركتين، وذلك لمساعدة العملاء على حماية وصيانة شبكات شركاتهم في كل أنحاء العالم. وتشكّل هذه الاتفاقية جزءاً من برنامج سيسكو للتحالفات العالمية في مجال الخدمة الذي أطلقته الشركة في شهر حزيران / يونيو 2004. وقد اختارت Cisco شركة HP لبرنامج التحالفات هذا الذي يُركز على الخدمات.

وجدير بالذكر أن HP هي الشريك الأول الذي يُعتمد من قِبل Cisco كشريك عالمي، وذلك يعود لانتشار خدمات HP في كل أنحاء العالم واستثمارها في تدريب الموظفين المعتمدين لأنظمة سيسكو وعملياتها المتواصلة على مدار الساعة وقدرتها على التعامل مع المكالمات في غضون ساعة واحدة فقط. وبموجب برنامج Cisco للتحالفات العالمية في مجال الخدمة، ستقوم كل من HP و Cisco مبدئياً بتوفير مصدر واحد يقدم الدعم في مجال الشبكات ولحل المشكلات، كما يتيح الاستفادة الفورية من خبرات ومهارات Cisco ومن معرفتها الواسعة بالمنتجات.

اكسترا :
15 فرعاً في السعودية

أعلنت الشركة المتحدة للإلكترونيات "اكسترا" عن رصد نحو 150 مليون ريال سعودي، لإقامة ثلاثة فروع ضمن سلسلة متاجرها في العام 2005، إثنان منها في الرياض والثالث في منطقة عسير، بعد أن افتتحت آخر فروعها الشهر الماضي في مدينة الخُبر. وأشارت الشركة إلى أن هذه المشاريع تأتي ضمن استثمارات يفوق حجمها 800 مليون ريال (نحو 213 مليون دولار) رصدتها لنشر سلسلة من متاجرها المتخصصة في بيع الأجهزة الإلكترونية والكهربائية يصل عددها إلى 15 فرعاً. ويؤكد العضو المنتدب للشركة **عبد الله بن عبد اللطيف الفوزان** على أن السعودية تعتبر السوق الأكبر على المستوى الخليجي والعربي، وتستحوذ على نحو 65 في المئة من السوق الخليجية للإلكترونيات والأجهزة الكهربائية".

"NORTEL" الكندية
تعزّز حضورها في السعودية

تسعى شركة NORTEL NETWORKS الكندية إلى ترسيخ حضورها في السوق السعودية. ويقول مديرها العام في المملكة المهندس **جورج السبعلي** "إن السوق السعودية تشهد نمواً كبيراً تسعى للمشاركة فيه من خلال مشاريع مع شركة الإتصالات السعودية عبر شبكات ATM وفي قطاع الهاتف الثابت".

وقال **السبعلي** على الرغم من أن "نورتيل" صغيرة الحجم حالياً في السعودية إذ يقدر حجم استثماراتها بمجمله نحو 30 مليون دولار، إلا أنها تنافس حالياً في مجالات متعددة". موضحاً "أن التحديات التي تواجهها الشركة تتمثل في المنافسة العالية جداً، وخصوصاً من شركات تعتمد المنافسة في السعر، إضافة إلى ما نواجهه من تأخير، على غرار مختلف الشركات الأجنبية، في الحصول على التأشيرات اللازمة لتيسير أعمالنا ما يحدّ من قدرتنا على تلبية احتياجات عملائنا".

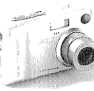
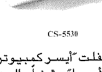
"إكسباند" تفتتح
مكتباً إقليمياً في دبي

أعلنت شركة "إكسباند" لتطبيقات أنظمة إدارة المعلومات عن افتتاح مكتب إقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في مدينة دبي للانترنت، وهو خامس المكاتب التمثيلية للشركة عالمياً في أقل من 12 شهراً. ويغطي المكتب جميع عمليات الشركة في المنطقة إضافة إلى باكستان. وتمكنت "إكسباند" خلال فترة وجيزة لا تتجاوز 12 شهراً من إطلاق مكاتب إقليمية في كل من أوستراليا وألمانيا وسنغافورة وجنوب أفريقيا، ما يؤكد اهتمام الشركة بتوفير مراكز خدمة محلية. والآن بوجود مكتب في دبي، ستتمكن الشركة من خدمة الشركات الدولية في المنطقة.



أيسر:
تطلق كاميرات رقمية جديدة


CR-5130



CS-5530


CR-6530

احتفلت "أيسر كمبيوتر الشرق الأوسط"، مؤخراً، بالعيد العاشر لمهرجان دبي للتسوّق، بإطلاق مجموعة من كاميراتها الرقمية في الشرق الأوسط، لتلبية الطلب المتنامي. وتستهدف هذه الكاميرات الباحثين عن الاستخدام الأسهل، والوظائف الأفضل، والوضوح الفائق للصور. كما تحتوي كل كاميرا ما بين خمسة إلى ستة ميغابكسل للبوصة الواحدة، وتراوح أسعارها ما بين 799 درهماً و1099 درهماً. وستقدم "أيسر"، احتفاءً بإطلاق الكاميرات، وبمناسبة مرور عشرة أعوام على مهرجان دبي للتسوق، كاميرا رقمية بالمجان مع كل جهاز مفكرة Ferrari 3400، وهو الجهاز النقال الأول في الشرق الأوسط الذي يوفر معالجة بسرعة 64 بت. وتحتوي الكاميرات الثلاث CR-5130، وCS-5530، وCR-6530، على ذاكرة SD سعة 64 ميغابايت، كما تباع الكاميرات الجديدة بشكل مستقل كذلك.

ويذكر أن "أيسر" هي واحدة من الشركات الرائدة في دمج أجهزة المفكرات وأجهزة الكمبيوتر المكتبية مع أجهزة التسلية مثل الكاميرات ومشغلات ملفات MP3. ويؤكد إطلاق الكاميرات التزام الشركة المستمر بتزويد المستهلكين في المنطقة بأحدث المنتجات المبتكرة والمصممة للمنزل الرقمي.

وتتضمن كل واحدة من الكاميرات الحديثة باحثاً بصرياً لالتقاط أفضل اللقطات، حتى وإن التقطت تحت ضوء الشمس الساطع، إضافة إلى فلاش (وامض) مبيت بأوضاع عدة لالتقاط الصور لمنع ظهور احمرار العيون في الصور، كما أنها مصممة لتتناسب وراحة اليد. وتغلف الكاميرات بغلاف مصنوع من الألمنيوم، إلى جانب احتوائها على برمجيات ArcSoft/NTI للتصوير.



سوني:
حلول جديدة للاتصال المرئي

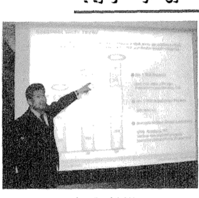


خلال المؤتمر الصحفي

طرحت شركة سوني خلال مؤتمر صحفي تشكيلة من منتجاتها الجديدة لحلول الاتصال المرئي في دولة الإمارات العربية المتحدة؛ كما قامت "شركة سوني برودكاست أند بروفيشنال الشرق الأوسط" باختيار شركة ألمو في المنطقة الحرة والمتخصصة بالأجهزة المكتبية كموزّع رسمي لها في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وشملت تشكيلة سوني الجديدة 4 نماذج، وهي: النظام المكتبي الحصري PCS-TL50P، أنظمة الجيل الجديد العالية الأداء PCSIP & PCS-11P، والنموذج الرئيسي PCS-TL50P، وهو نظام يتميز بجودته العالية التي تفي بكافة متطلبات المستهلك.

ال جي:
مبيعات قياسية في الشرق الأوسط وأفريقيا


خلال المؤتمر الصحفي

حققت "أل جي إلكترونيكس" مبيعات قياسية في العام 2004 في الشرق الأوسط وأفريقيا بلغت قيمتها 2,1 مليار دولار، بزيادة نسبتها 38 في المئة مقارنة بالعام 2003، لتصبح بذلك الشركة الأولى في توفير الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية في المنطقة.

وتم الإعلان عن هذه النتائج في مؤتمر صحفي، ذكر فيه أن السوق الإيرانية استأثرت بالحصة الأكبر من المبيعات بقيمة 388 مليون دولار، وبلغت حصة دول الخليج 364 مليوناً وجنوب أفريقيا 344 مليوناً. بينما كانت الأسواق الأسرع نمواً، تركيا وسجلت حجم مبيعات قدره 145 مليون دولار، والعراق 65 مليوناً، والمغرب 112 مليوناً.

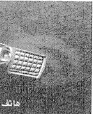
الكاتيل:
تفوز بجائزة أفضل منتج

منحت شركة فروست آند سوليفان Frost &Sullivan شركة ألكاتيل جائزة أفضل منتج في العام 2005 لتطبيقات اتصالات الشركات وذلك عن سلسلة برمجيات الاتصالات الموحّدة OmniTouch Unified Communications التي تنتجها "ألكاتيل"، وذلك في حفل توزيع جوائز التميز في تكنولوجيات المعلومات والاتصالات.

وتُمنح جائزة أفضل منتج للعام في مجال تطبيقات اتصالات الشركات للشركة التي حققت تميزاً وتفوقاً في المنتجات والتكنولوجيا الجديدة في مجال نشاطها، والتي أبدت قدرة على الابتكار.

وتعتبر برمجيات الاتصالات الموحّدة OmniTouch من "ألكاتيل" إحدى الحلول المفضلة المتاحة في الوقت الحالي، والتي تقوم على أحدث معايير صناعة الاتصالات وتكنولوجيا الإنترنت.

نوكيا:
التراسل أسهل مع هاتف Nokia 6822



هاتف Nokia 6822

أطلقت "نوكيا" هاتف Nokia 6822 من مجموعة أجهزة التراسل الذي يمتاز بلوحة مفاتيح كاملة ما يسهل عملية كتابة الرسائل القصيرة (SMS) وتوثيق البيانات. ويوفر جهاز التراسل المصغر مجموعة واسعة من حلول البريد الإلكتروني والتراسل الفوري، وقدرات إدارة المعلومات الشخصية (PIM) ومطابقة البيانات لاسلكياً. وتخطط "نوكيا" لإطلاق الهاتف في الشرق الأوسط ابتداءً من الربع الأول من العام 2005.



بتلكو:
تخفيض أسعار بعض الخدمات

أعلنت شركة البحرين للاتصالات السلكية واللاسلكية "بتلكو" عن منح تخفيضات إضافية للقطاع التجاري، وذلك على أسعار خدمة الدوائر المحلية المؤجرة والخدمة المدارة للتوصيل بشبكة المنطقة المحلية "لان كنكت" تصل إلى 40 في المئة.

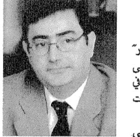
عادل الديلمي، مدير أول الخدمات الصوتية و البيانات في "بتلكو"

وتعتبر "بتلكو" المزوّد الوحيد في مملكة البحرين حالياً لخدمتي الدوائر المحلية المؤجرة و"لان كنكت"، اللتين توفران تقنية عالية تلبي احتياجات الاتصالات الحديثة.

وفي شرحه للخدمة، قال مدير أول الخدمات الصوتية والبيانات في "بتلكو"، **عادل الديلمي**: "توفّر "بتلكو" لزبائنها أحدث تقنيات الاتصال العالمية، وهاتان الخدمتان أثبتتا أنّ لهما ذات قيمة عالية بالنسبة لعدد من الزبائن"؛ وأضاف "إن هذه التخفيضات في الأسعار تجسد التزام الشركة بضمان استمرار نجاح وتطور أعمال زبائننا وبالتالي اقتصاد مملكة البحرين ككل".

حلول وتقنيات صخر:
في مؤتمر لـ "مايكروسوفت"

شاركت "صخر لبرامج الكمبيوتر" في مؤتمر للحلول التقنية المبنية على منصات مايكروسوفت عُقد مؤخراً في القاهرة، وشاركت فيه كبريات شركات تقنية المعلومات العربية.


صلاح ملاعب

وقد عرضت "صخر" خلال جلستي عمل نظاميها المخصصين للحكومة الإلكترونية العربية، ولإدارة البوابة التعليمية الإلكترونية المتكاملة. كما قدمت عرضاً لنظامها التعليمي الإلكتروني E-Portal.

وقال المدير العام لشركة صخر، **صلاح ملاعب**: "إن هذا الحل يتصدر اليوم كل الأنظمة المشابهة، باعتباره يقدم بوابة تعليمية شاملة عن طريق الإنترنت، موجهة للهيئات والمدارس والمؤسسات التعليمية، ويستخدم تقنية مرنة لاستيعاب أفضل للأعمال التنظيمية الخاصة بالعملية التعليمية، بما يتكامل مع مهمات الحكومات الإلكترونية، وبما يلبي الخصوصيات الإدارية والتنظيمية والتعليمية للمؤسسات التربوية العربية".

وطنية للاتصالات:
أرباح 9 أشهر

حققت شركة الوطنية للاتصالات الكويتية ربحاً صافياً قدره 29,75 مليون دينار كويتي خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2004 محققة نمواً بنسبة 24 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام 2003. هذا ونمت عائدات الشركة والشركات التابعة لها إلى 168,9 مليون دينار كويتي محققة نمواً نسبته 49 في المئة.

آي بي أم الشرق الأوسط:
أنظمة اقتصادية لتخزين البيانات

كشفت "آي بي أم الشرق الأوسط" عن أنظمة حديثة لتخزين البيانات تقوم بسد الفجوة بين أنظمة التخزين السابقة. وقال مدير مبيعات التخزين في آي بي أم الشرق الأوسط وباكستان، **محمد الشنواني**: "نقدم اليوم خيارات اقتصادية جديدة في الشرق الأوسط لأنظمة التخزين عن طريق ترقية المحتويات العامة والتقنيات من خلال الأطر الرئيسية والحواسب العالية المستوى و القدرات غير القابلة للمقارنة".

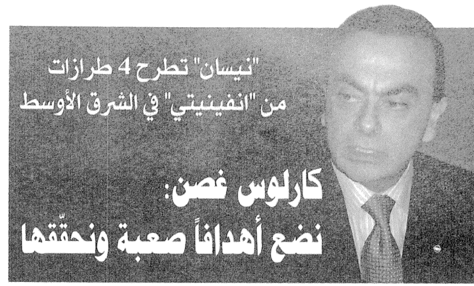

محمد الشنواني

هيتاشي لأنظمة المعلومات:
أنظمة تخزين للشركات الصغيرة والمتوسطة

تطرح "هيتاشي" لأول مرة في تاريخها أنظمة تخزين متخصصة تلائم الشركات الصغيرة والمتوسطة، من خلال أنظمة شبكات التخزين الابتدائية المعتمدة على نظام ثندر V9520 Workgroup.

وقال مدير المبيعات في هيتاشي لأنظمة المعلومات الشرق الأوسط، **جون بنتلي**: "تتزايد طلبات قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة في الشرق الأوسط على أنظمة تخزين معدلة بحيث تلائم احتياجاتها. ويتمتع شركاء هيتاشي لأنظمة المعلومات من قنوات التوزيع بانتشار واسع في أسواق المنطقة، وهم سيستطيعون الآن مع نظام ثندر V9520 التوجه إلى ذلك القطاع وتلبية احتياجاته بكفاءة أعلى". ■





"نيسان" تطرح 4 طرازات من "انفينيتي" في الشرق الأوسط

كارلوس غصن: نضع أهدافاً صعبة ونحققها

دبي - خطار زيدان

شركة "نيسان" من أكثر الشركات المصنّعة للسيارات اهتماماً بأسواق منطقة الشرق الأوسط، وتجلّى ذلك في الفترة الأخيرة من خلال الزيارات المتكررة التي قام بها كبار مسؤولي الشركة وإعلانهم الاستعداد لتلبية حاجات أسواق المنطقة وزيادة وتحسين نوعية تواجدهم. وعلى رأس هؤلاء المسؤولين، الرئيس والمدير التنفيذي لشركة نيسان **كارلوس غصن** الذي التقته "الاقتصاد والأعمال" مؤخراً في دبي مع عدد من الإعلاميين، بدعوة من المكتب الإقليمي لشركة نيسان. وتزامن هذا اللقاء مع إطلاق نيسان لماركة إنفينيتي في الشرق الأوسط، وطرحها لأربعة طرازات جديدة، علماً أن تواجد إنفينيتي في المنطقة يعود إلى سنوات خلت، إلا أنه بقي تواجداً خجولاً يقتصر على سيارة واحدة، في حين أصبح اليوم ممثلاً بتشكيلة متنوعة من الطرازات: من سيارات سياحية، إلى سيارات متعددة الإستخدام، وجميعها تنطبق عليها صفة الفخامة.

كارلوس غصن أكد ثقته بمستقبل نيسان في المنطقة، بفضل تشكيلة الطرازات الجديدة التي أطلقتها مؤخراً أو سيتم إطلاقها، وهو يدرك أن جودة المنتج وجاذبيته لا يكفيان وحدهما وإنما يجب تضافر شروط أخرى للنجاح. ويقول إن نيسان تحتل المرتبة الثانية بين شركات السيارات في الشرق الأوسط، وتبلغ حصتها حالياً نحو 16 في المئة من السوق، ولكنها ليست الحصة التي تستحق، ويأمل الوصول إلى نسبة 30 في المئة. وقال: "ليس المهم أن ننمو بسرعة، وإنما المهم أن ننمو بطريقة جيدة، مدروسة وعلى أسس صلبة ومتينة. وسنحقق اهدافنا من خلال ستراتيجيات وخطط مبرمجة، مثل خطة نيسان 180، التي أعطت نتائج جيدة في الشرق الأوسط، وسيليها خطة نيسان القيمة المعززة "Value Up". وأشار إلى أن الهدف الذي أعلن عن تحقيق زيادة في حجم المبيعات بمعدل مليون سيارة ما بين تشرين الأول/ أكتوبر 2004 وأيلول / سبتمبر 2005 هدف صعب، "لكننا تعودنا وضع الأهداف الصعبة وتحقيقها".

وعن فكرة التصنيع في العالم العربي، رأى **غصن** أن الإمكانيات متوفّرة، وحجم سوق السيارات في الشرق الأوسط يبلغ حالياً نحو 500 ألف سيارة، في حين أن معدل إنتاج مصانع نيسان السنوي يبلغ 400 ألف سيارة للمصنع الواحد، لكن السؤال هو عن مدى انفتاح أسواق دول المنطقة على بعضها البعض وحرية انتقال البضائع والحواجز الموضوعة.

وعن إمكانية إشراك مستثمرين من دول المنطقة في نيسان، قال إن العديد من المستثمرين يبحثون عن التنويع في استثماراتهم، وإن الإستثمار في اليابان يمكن أن يشكل نوعاً من هذا التنويع ورحّب بالمستثمرين الذين يهتمون بالإستثمار في شركة نيسان.

وعن مدى رضاه عما حققه حتى الآن، قال **غصن**: "ليس عليّ أن أكون راضياً وأن أكتفي بما تحقق، أنا أطمح دائماً لتحقيق الأفضل، لقد حققنا نتائج جيدة، ويكفي المقارنة بين ما كنا عليه حتى العام 1999 وما نحن عليه الآن. لكنني أؤمن وأدرك أن لدينا إمكانيات كبيرة، وعلينا العمل على تحقيق الأفضل".

وعن إنفينيتي Infiniti وتشكيلة الطرازات الجديدة التي ستطرح تباعاً خلال النصف الأول من العام الحالي، أعلن **غصن** عن تفاؤله، خصوصاً أن هذه المنتجات أثبتت نفسها في السوق الأميركية وحققت نجاحاً كبيراً منذ إطلاقها في العام 1989، وقد شكّلت مزيجاً من الأناقة في التصميم والأداء الإستثنائي، وارتكزت في بناء سمعتها على مزايا وجاذبية المنتجات المنافسة وخدمة العملاء المتفوقة. والسبب في هذا النجاح هو "تطور نظرتنا إلى إنفينيتي، وقد رفعنا نسبة استثماراتنا في إنفينيتي لتطوير وتقوية خط الإنتاج، كما أخذنا في الإعتبار المخاطر المتوقعة لتمييز طرازاتنا عن المنافسة، وجاءت النتيجة مثيرة". وهي ستأخذ حقها وخصوصيتها في العرض والتسويق والخدمات المرفقة في أسواق الشرق الأوسط، و"نحن هنا لـ 100 سنة مقبلة".

جديد انفينيتي

اختارت نيسان أسواق الشرق الأوسط لطرح تشكيلتها الجديدة من سيارات

إنفينيتي، كأول الأسواق خارج الولايات المتحدة الأميركية، ليتم طرحها في وقت لاحق من العام في كوريا، وفي أسواق أخرى خلال السنوات الثلاث المقبلة.

طراز Q45 المعروف في أسواق المنطقة، شهد في العام 2005 تعديلات مهمة في الشكل والتصميم لواجهتيه الأمامية والخلفية، ولغطاء المحرك وفتحة التهوئة الأمامية ونظام الإنارة الأمامي ولوحة القيادة، فأصبح أكثر عصرية، وتطوراً. وهو مجهّز بمحرك VK45DE من ثماني أسطوانات على شكل V، بسعة 4,5 لترات، وقوة 365 حصاناً، وعزم دوران يصل أقصاه إلى 47,8 كغ/ م. وزوّد بناقل حركة أوتوماتيكي من خمس نسب.

طراز QX56 المتعدد الإستخدام، يتسّع لثمانية أشخاص وقد جهّز بمحرك من الألمنيوم، من ثماني أسطوانات، على شكل V، بسعة 5,6 لترات، وقوة 340 حصاناً عند 4900 د.د. وعزم دوران يبلغ 57,1 كغ/ م عند 3600 د.د.

طراز G35 كوبيه، مجهّز بمحرك من ست اسطوانات على شكل V، وكامة علوية مزدوجة، بقوة 289 حصاناً وعزم دوران يصل إلى 37,9 كغ/ م. ناقل الحركة آلي من خمس سرعات. الشكل الخارجي رياضي، انسيابي، مع عجلات رياضية قياس 18 إنشاً، مصنوعة من الألمنيوم المطلي بالتيتانيوم.

طراز G35 سيدان زود بالمحرك نفسه والمواصفات التقنية لطراز الكوبيه. الإختلاف هو بالشكل الخارجي والتجهيزات داخل المقصورة.

طراز FX35، ينتظر وصوله في شهر أيار/ مايو من العام الحالي، وقد زوّد بمحرك من الألمنيوم، من 3,5 لترات، على شكل V، من ست اسطوانات، و 24 صماماً، مع كامة علوية مزدوجة، إضافة إلى رؤوس من الألمنيوم ونظام صمام خانق يتم التحكم به إلكترونياً، ويتميز بتصميم عصري وجريء. ■





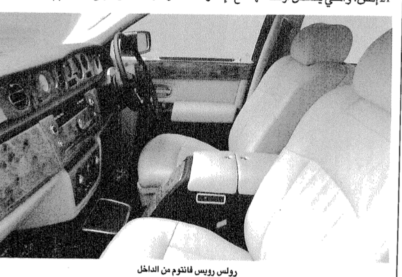
رولس رويس فانتوم للصحراء

من الطبيعي مشاهدة سيارة رولس رويس Rolls Royce، تتألق على الطرقات، لكن من الغريب رؤيتها في قلب الصحراء. لكن هذا ما حصل مؤخراً في مدينة دبي الإماراتية، خلال تجربة طراز فانتوم Phantom الجديد الذي تمّ إطلاقه في بداية العام 2003 في جودوود في إنكلترا، المقر الرئيسي لشركة رولس رويس للسيارات. وقد أنتج من هذا الطراز في العام الأول لإطلاقه 481 سيارة، ليرتفع الانتاج الى أكثر من 1000 سيارة العام الماضي، وهو العدد الذي تنوي رولس رويس إنتاجه سنوياً لهذا الطراز.

أوّل ما يلفت الانتباه في طراز فانتوم الجديد هو محور الإطارات الذي يأتي بحجم 21 إنش، والتي يشكل ارتفاعها مع الإطار نصف المسافة ما بين الأرض والسقف، وقد جهزت السيارة بإطارات جوديير، القادرة على السير من دون هواء وبسرعة تصل إلى 50 ميلاً في الساعة، لمسافة 100 ميل، ولكن العجلة تتعرض للتلف في تلك الحالة.

المقصورة الداخلية رحبة، ويغلب عليها طابع الرفاهية، حيث تمّ إكساؤها من كل صوب بالجلد الفاخر والخشب الأنيق.

أداء فانتوم العالي يستند الى محرك بسعة 6,75 لترات، من 12 اسطوانة، بقوة 453 حصاناً، وعزم دوران أقصى يصل إلى 720 نيوتن/ متر عند 3500 د.د. كما تصل السيارة إلى سرعة 100 كلم/ س خلال 5,9 ثوان انطلاقاً من نقطة الصفر، وتصل سرعتها القصوى إلى 240 كلم/ س. ■



رولس رويس فانتوم من الداخل

بي إم دبليو تحتفل بذكرى انطلاقتها الـ75

10 سنوات من الإنجازات

سيارة ديكسي

دبي – الاقتصاد والأعمال

الذكرى الـ 75 لإطلاق سيارات بي إم دبليو تزامنت هذا العام مع مرور 10 سنوات على تأسيس مجموعة بي إم دبليو الشرق الأوسط. وللمناسبة أقام المكتب الإقليمي في دبي حفلاً اتسم بطابع العشرينات، حضره مسؤولو الشركة وممثلو الصحافة العربية.

بين الانطلاقة الأولى واليوم، استطاعت بي إم دبليو إثبات نفسها كأحد أهم مصنعي السيارات الفاخرة في العالم، وأثبتت نفسها في المنطقة أنها رقم صعب للمنافسة. ففي العام 1994 أسست شركة بي إم دبليو مقرّها الإقليمي في مدينة دبي، بثمانية موظفين. وكان حجم مبيعات الشركة في الشرق الأوسط 2800 وحدة. اليوم، وبعد مرور عشر سنوات، يعمل في المقر الإقليمي للمجموعة 34 موظفاً ويصل حجم مبيعاتها إلى أكثر من 10 آلاف سيارة، وأصبحت تضم تحت لوائها، إضافة إلى بي إم دبليو، رولس رويس وميني.

المدير الإقليمي لمجموعة بي إم دبليو **غونتر زيمن** Guenther Seemann تحدث في المناسبة، وتطرق إلى تاريخ بي إم دبليو العريق، وبدايتها في العام 1929، من خلال سيارتها الشهيرة 3/15 PS، المعروفة بلقب ديكسي Dixi، لتتوالى الإنجازات من بعدها طرازاً تلو الآخر. وأبدى زيمن ثقته بمواصلة النمو والتوسع، من خلال ستراتيجية واضحة المعالم تضم علامات فخمة بالكامل، وتطال كافة الشرائح. ويزداد الطموح ليصل إلى هدف منشود ببيع 1,4 مليون سيارة في العام 2008، أي بنسبة نمو 30 في المئة عن المبيعات الحالية. ولتحقيق هذا الهدف تمّ إطلاق عدد من الطرازات الجديدة خلال الأشهر الأخيرة وصل إلى 10 طرازات من بي إم دبليو، رولس رويس وميني.

تاريخ بي إم دبليو

مرّت بي إم دبليو Bayerische Motoren Werke خلال مسيرتها الإنتاجية بمحطات مهمة تركت أثرها حتى اليوم، وساهمت بتطور صناعة السيارات في العالم من خلال أسماء عريقة، لم تمحها الذاكرة على مرّ السنين، وأهمها:

–**ديكسي Dixi**: أنتجت في العام 1929، من مادة الفولاذ.

– **3/20 PS**: طرحت في العام 1932، بثلاثة طرازات، من بابين، سياحية، ومكشوفة بأربعة مقاعد. وقد أنتج من هذا الطراز أكثر من 7000 سيارة.

– **BMW 303**: في العام 1933 انتجت الفئة 303.

– **BMW 326**: ظهرت في العام 1936، بحجمها المتوسط، وبطرازات ثلاثة: صالون، بابان، ومكشوفة بأربعة ابواب. وهي أول سيارة قدمت هيكلاً انسيابياً وعجلة احتياطية مخبأة في الداخل. وقد بيع منها 16 ألف سيارة.

– **BMW328**: في العام نفسه ظهر طراز 328. وانتج من هذا الطراز في الفترة ما بين العام 1936 والعام 1939، 464 سيارة.

– **BMW335**: أنتجت في العام 1939، وهي نسخة أكبر من 326

– **501/ 502**: قدم طراز 501 في العام 1951، في معرض فرانكفورت للسيارات. وسمّي حينها Baroque Angel وفي العام 1954، طرح طراز 502.

–**إيزيتا Isetta**: تمّ طرحه في العام 1955، ووصلت مبيعاته في العام 1957، إلى 40 ألف سيارة.

– **BMW 507**: أنتجت في العام 1956، رياضية من مقعدين.

– **BMW 700**: في العام 1957 تمّ طرح طراز 600، وفي العام 1959 أبصر طراز 700 النور، وحقق نجاحاً كبيراً.

– **BMW 1500**: ظهرت للمرة الأولى في معرض فرانكفورت في العام 1961. وفي العام 1962 أنتج طراز 1800، تلتها 1600 و 2000 في العامين 1964 و 1966 على التوالي. وفي العام 1969 وصل طراز BMW 2000 tii، وهو أول إنتاج للشركة يحتوي على نظام حقن الوقود.

– **BMW 1600-02**: أطلق هذا الطراز في العام 1966 لمناسبة مرور 50 عاماً على تأسيس الشركة. وفي العام 1968 أنتج طراز 2002، وفي العام 1973 جهز طراز 2002 .

– **BMW 2800**: طرحت بي إم دبليو خلال العام 1968 طرازين جديدين، هما 2500 و 2800.

–**الفئة الخامسة**: قدّمت الفئة الخامسة لأول مرة في معرض فرانكفورت في العام 1972، بطراز 520 وطرحته في الأسواق بعد عام. وفي العام 1981، قدّمت بي إم دبليو أربعة طرازات جديدة من الفئة الخامسة، وفي العام 1983، دخلت بي إم دبليو إلى سوق سيارات الديزل، عبر طراز 534td. وفي العام 1988، قدم الجيل الثالث من الفئة الخامسة. وفي العام 1995، ظهر الجيل الرابع في معرض



سيارة 760

فرانكفورت للسيارات، واستخدم للمرة الأولى جهاز تعليق مصنوع من المعدن المخلوط الخفيف. وفي العام 1996، أنتج محرك الثماني أسطوانات، وفي العام 1998 قدّم طراز M5.

—الفئة الثالثة: كشف النقاب عن أول طرازات الفئة الثالثة في ملعب ميونيخ الأولمبي في صيف العام 1975، وفي شهر أيار / مايو 1981، خرجت من المصنع سيارة الفئة الثالثة الرقم مليون. وفي العام 1982، طرح الجيل الثاني، وفي أواخر العام 1983 طرحت الفئة الثالثة ذات الأربعة أبواب، وتبعه طراز 325ix، و324d. وفي العام 1986 قدمت الفئة الثالثة المكشوفة، بأربعة أبواب، وذات الدفع الرباعي. الجيل الثالث من الفئة الثالثة دخل الخدمة في العام 1990، وأنتج منه حتى العام 1998 خمسة هياكل خارجية مختلفة. وفي أيار / مايو 1998، أطلق الجيل الرابع من الفئة الثالثة، وهو مستمر حتى اليوم، وسيشهد تغييرات في منتصف العام الحالي.

—الفئة السابعة: أنتجت أولى سيارات الفئة السابعة في العام 1977، بأنواع ثلاثة من المحركات. وفي العام 1980 أطلق طراز 745i وفي العام 1986 أطلق الجيل الثاني من الفئة السابعة، وأطلقت في العام 1987 سيارة 750i. في العام 1994 ظهر الجيل الثالث من الفئة السابعة بأحجام 730i، 740i، 750i. وقد بيع من هذا الجيل نحو 330 ألف سيارة حتى توقف إنتاجه في العام 2001، حيث طرح الجيل الرابع الحالي، والذي يستمر في مسيرته الناجحة حتى اليوم.

—الفئتان السادسة والثامنة: أطلقت بي إم دبليو الفئة السادسة في العام 1976، وبيع منها بطرازيها 630CS و633CS نحو 86 ألف سيارة حتى العام 1989، حيث حلت بعدها الفئة الثامنة، وبيع منها أكثر من 31 ألف سيارة ما بين العامين 1989 و1999.

— BMW M1: قدّمت في العام 1979 كجزء من فئة ProCar التي انتجت خصيصاً لهذه السيارة في إطار سباق فورمولا واحد في أوروبا.

— BMW M3: طرحت في العام 1986، ببابين.

— BMW Z: بعد عشر سنوات على إطلاق M1، أطلقت سيارة Z1، بيع منها بحلول العام 1991، أكثر من 8 آلاف وحدة. وفي العام 1995 أطلقت سيارة Z3 الرودستر، وتبعها طراز الكوبيه في العام 1998. وفي العام 2000 عرضت سيارة Z8.

— X5 و X3: أطلقت بي إم دبليو السيارة المتعددة الإستخدام X5 في خريف العام 1999. وفي العام 2003، أطلق طراز X3، المتعدد الإستخدام. ■

... ومبيعات قياسية في الشرق الأوسط



زيمن وبيرننج: 2005 لن يشهد أيّ ركود

كشفت مجموعة BMW الشرق الأوسط بأن العام 2004 هو الأفضل لها في المنطقة، بتحقيقها مبيعات قياسية بلغت 10590 سيارة، بزيادة 3,55 في المئة في الشرق الأوسط و13 في المئة في دول مجلس التعاون الخليجي.

وأشار كلاوس بيرننج، نائب الرئيس، رئيس قسم المبيعات لمنطقة آسيا، الباسيفيك، أفريقيا، أوروبا الشرقية، والشرق الأوسط في مجموعة BMW، إلى أن الزيادة العالمية في مبيعات كافة علامات مجموعة BMW بلغت 9,4 في المئة، من خلال بيع نحو 1208724 سيارة من علامات BMW وMINI وRolls-Royce. "في حين بلغت مبيعات التجزئة لعلامة BMW وحدها مليوناً و24 ألف سيارة عالمياً، بزيادة 95 ألف سيارة عن مبيعات العام 2003. وهذا يعني أننا للمرة الاولى في تاريخنا، قمنا بتسليم أكثر من مليون سيارة لعملائنا خلال سنة واحدة".

وفي ما يتعلق بمبيعات الشرق الأوسط للعام 2004، تربّعت السوق الإماراتية في المرتبة الأولى من خلال بيع 3997 سيارة، ومن ثم السعودية (2350)، والكويت (1566). وكانت دبي السوق الأسرع نمواً بمعدل 27 في المئة، ومن ثم أبوظبي (23 في المئة) وقطر (21 في المئة).

وشكّلت الفئة السابعة النموذج الأكثر شعبية ضمن مجموعة BMW، إذ حصلت على نسبة 28 في المئة من مبيعات الشرق الأوسط، ومن ثم الفئة الخامسة بواقع 25 في المئة، وX5 بواقع 20 في المئة.

العراق وإيران

من جانبه، قال غونتر زيمن، المدير العام الإقليمي لمجموعة BMW الشرق الأوسط: "بعد عشر سنوات من النمو الملفت للغاية في الشرق الأوسط، وبتحقيق زيادة في المبيعات من 2812 سيارة في العام 1994 إلى 10590 سيارة في العام 2004، أثبتت نتائج BMW تحقيق أرقام قياسية". مضيفاً: "نعتزم تحقيق المزيد من النمو في العام 2005 من خلال التركيز على الأسواق الجديدة الناشئة ولاسيما إيران. فمع انفتاح قطاع السيارات الإيراني على المصنّعين الأجانب، نتوقع نشوء طلب كبير على السيارات الفخمة. كما توفر باكستان إمكانات نمو ملفتة، حيث حققنا نمواً بنسبة 150 في المئة عن العام 2003. أما بالنسبة للعراق، فإننا نأمل أن تتحسن الظروف بسرعة وتسترجع البلاد استقرارها. ويمكن القول إنه لم يحن الوقت المناسب للحديث عن العمل في العراق. ولكن، على المدى الطويل، قد نقوم بدراسة إمكانات دخول السوق العراقية".

وختم زيمن بالقول: "لن تشهد مجموعة BMW أيّ ركود في العام 2005، سواء على مستوى المنتجات أو نمو السوق، حيث ستتواصل عملية تعزيز علامة BMW من خلال سيارات الفئة الثالثة الجديدة وMW M5 الجديدة وBMW M6 الجديدة، وإنتاج سيارات BMW الفئة الخامسة بمحرّك ست اسطوانات و xDrive. إضافة إلى ذلك، ستقوم المجموعة بطرح سيارة MINI Cabrio في الأسواق". ■

مؤسسة ناغي للسيارات

وقعت مؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات، الوكيل الحصري لسيارات بي أم دبليو ميني، وورلس رويس في السعودية عقد شراكة مع مكتب الإتصال الألماني السعودي للشؤون الإقتصادية، الممثل الرسمي لإتحاد الغرف التجارية والصناعية الألمانية في المملكة.

مدير عام مؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات **موسى العاروري**، قال: "يعتبر إختيار مكتب الإتصال الألماني السعودي للشؤون الإقتصادية كشريك في العمل، جزءاً من عملية التطوير المستمرة التي تقوم بها BMW في السوق السعودية."

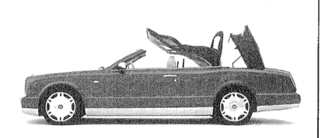
أما نائب مفوض التجارة الخارجية الألمانية ومدير فرع مكتب الإتصال الألماني السعودي للشؤون الإقتصادية في جدّه **باتريك مارتينيز**، فقال: "إن زيادة حصة BMW في سوق السيارات في المملكة والإستثمارات الكبيرة في خدمة ما بعد البيع تؤكدان أن مؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات قد وظّفت إمكانات كبيرة لدعم هذه العلامة التجارية الألمانية.



كمال مؤمنة المدير الإقليمي في مؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات يسلّم باتريك مارتينيز مفتاح سيارة BMW X3 خلال الإحتفال بإعلان الشراكة

بنتلي تكشف عن سيارتها الجديدة

تجمع سيارة بنتلي آرناج دروبهيد الكوبيّة الجديدة بين التصميم الكلاسيكي لبنتلي والتكنولوجيا المأخوذة عن سيارة آرناج طراز 2005. وكانت شركة بنتلي كشفت عن الطراز الجديد في معرض لوس انجلوس 2005.



تمتاز بنتلي الجديدة بأنها قابلة للكشف ذات شكل انسيابي. ويقول فريق التصميم أن السيارتين بارك وارد كونتيننتال دروبهيد كوبيه طراز 1955 وازور 1995 لهما تأثير أساسي على تصميم هذه السيارة التي يزيد اتساع الجزء الخلفي منها بنسبة 20 في المئة عن الطراز السابق. وهي ذات أبواب أربعة ومزوّدة بمحرّك 8 اسطوانات V ذي شاحن توربيني مزدوج سعة 6,75 ليترات وبقدرة تصل إلى 450 حصاناً.

ويقول رئيس شركة بنتلي **د. فرانز – جوزيف بيفجن**، إن تصميم آرناج 2005 أعيد على نحو موسّع وشامل وبتكاليف باهظة وهي سيارة صالون ذات تكنولوجيا عاليه.

ومع أن العمل في سيارة الكوبيه آرناج دروبهيد بدأ في كانون الثاني/يناير 2004، إلا أن إدخال تكنولوجيات جديدة وتقنيات إنتاج متقدمة هو الذي ساعد على إنتاجها في وقت قياسي.

أودي A4 الجديدة

تقدّم أودي الجيل الجديد من سيارتها الأكثر مبيعاً بكافة طرازاتها: A4 وS4 ذات الأداء العالي بتقنية رائدة وتصميم جديد للواجهة لطراز الصالون من خلال شبك أحادي الإطار.

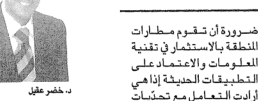
وتتوافر أمام عملاء أودي A4 حرية الإختيار بين ما لا يقل عن عشرة محركات قوية، أربعة منها جديدة بالكامل مع قدرة توليد تصل إلى 255 حصاناً. أما مع طراز S4 فإن محرك الأسطوانات الثمانية V8 يولد قدرة تصل إلى 344 حصاناً.

ويمثّل نظام ضخ الوقود المباشر والتيربو قمة التطور التقني في ما يتعلق بأنظمة تلقين المحركات العاملة بالوقود مع علب تروس يدوية ذات 5 أو 6 نسب لمختلف طرازات A4 الجديدة وعلبة التروس الأوتوماتيكية المزوّدة بنظام "ملتي ترونيك" للتحكم الدائم بنقل الحركة لكافة طرازات A4 الجديدة ذات السحب الامامي وعلبة التروس الاوتوماتيكية "تبترونيك" ذات السرعات الست والمزودة ببرنامج أداء رياضي لطرازات "كواترو" ذات الدفع الرباعي.

هذا إضافة إلى نظام الدفع بأربع عجلات "كواترو"، وأنظمة حماية متكاملة للركاب تتضمّن أكياس هواء أمامية تعمل على مرحلتين ونظاماً لحماية الرأس إلى جانب نظام الثبات الإلكتروني (ESP) الأحدث والأكثر تعقيداً، ما يؤمن مخزوناً عالياً من عناصر الأمن والسلامة.



"سيتا" تزوّد مطارات المنطقة بأنظمة تكنولوجيا المعلومات



د. خضر عقيل

شدّد المؤتمر الآسيوي الإفريقي الرابع عشر لمجلس المطارات العالمي على أهمية تعزيز قدرات مطارات منطقة الشرق الأوسط عبر توفير أنظمة المعلومات والاتصالات. وبحث المؤتمر الذي استضافته القاهرة مؤخراً التحدّيات التي تواجه المطارات في المنطقة وتزايد أهمية الدور الذي تلعبه التقنيات الحديثة في تمكين المطارات من التغلّب على هذه التحدّيات.

وشدد نائب رئيس شركة سيتا العالمية **د. خضر عقيل** على ضرورة أن تقوم مطارات المنطقة بالاستثمار في تقنية المعلومات والاعتماد على التطبيقات الحديثة إذا هي أرادت التعامل مع تحدّيات المستقبل ومواكبة عمل المطارات العالمية.

وقال إن "سيتا" قامت بتزويد عدد من مطارات المنطقة بأنظمة لتكنولوجيا المعلومات عالية الكفاءة والاعتمادية والمتعلقة بالتعامل مع المسافرين وإدارة الأمتعة والشؤون الأمنية والإجراءات التشغيلية، الأمر الذي يلعب دوراً مهماً ومباشراً في خفض نفقات التشغيل وتعزيز درجة الأمان والحماية.

مطار جبل علي: 120 مليون مسافر و4 مدن



فاجأت دبي مراقبيها مرّة جديدة عندما شرعت دائرة الطيران المدني، خلال شهر شباط/فبراير الحالي، بتنفيذ "مدينة مطار جبل علي" بعد اطّلاع الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، ولي عهد دبي وزير الدفاع في الإمارات، على تفاصيل المشروع ومباركة تنفيذه.

المشروع الذي يُعدُّ الأكبر من نوعه في العالم، يقع على مساحة 140 كيلومتراً مربّعاً، ويبعد 40 كيلومتراً عن مطار دبي الحالي. ويضمّ أحد أكبر المطارات في العالم "مطار جبل علي الدولي"، بطاقةٍ إستيعابية تبلغ 120 مليون راكب سنوياً و12 مليون طن شحن، أيّ ضُعف طاقة مطار دبي الدولي بعد اكتمال عملية توسيعه في العام المقبل. ويشتمل المطار الجديد على ستة مدارج متوازية وعدد من مباني المسافرين ومجمّع كبير للشحن ومدخلين رئيسيين للقادمين والمغادرين.

كما يتضمّن المشروع أربع مدن، هي: مدينة الطيران التي تشكّل مقرّاً للمكاتب الإقليمية والرئيسية لشركات الطيران العالمية والشركات المرتبطة بها المتخصصة في التوريد والتصنيع والصيانة والأنظمة، إضافة إلى احتوائها على مجمّع العلوم والتكنولوجيا والمدينة السكنية والمدينة اللوجستية، وأخيراً المدينة التجارية وتمثل القلب المالي والتجاري لـ"مدينة مطار جبل علي" وكامل المنطقة وتضمّ 850 برجاً بارتفاعٍ بين 50 و300 متر.

القطرية تشتري 60 طائرة وبناء مطار جديد

باشرت قطر المرحلة الأولى لبناء مطار جديد يمتد على مساحة 22,5 كيلو متراً مربّعاً، أيّ ما يعادل ثلث مساحة العاصمة الدوحة، وبتكلفة إجمالية تبلغ 5,5 مليارات دولار. حيث وضع رئيس مجلس الوزراء القطري الشيخ **عبدالله بن خليفة آل ثاني** حجر الأساس إيذاناً ببدء العمل بالمشروع، بتاريخ 11 كانون الثاني / يناير الماضي، في حفل حاشد حضرته "الاقتصاد والأعمال".

ورسى عقد بناء المطار الجديد ذي 26 بوابة ومدرجين ومحطة صيانة ومركز شحن ومرافق تسوّق كبيرة على شركة "بكتل" الأميركية، ومن المتوقع افتتاحه في العام 2009 بعد إنتهاء العمل من المرحلة الأولى التي تبلغ كلفتها 2,5 مليار دولار وتستوعب 12 مليون مسافر سنوياً. على أن يكتمل المطار نهائياً في العام 2015، لتصل طاقته الإستيعابية إلى 50 مليون مسافر ومليوني طن شحن سنوياً.

وقال الرئيس التنفيذي لـ"الخطوط الجوية القطرية" **أكبر الباكر** إن شركات الطيران التي ستستخدم المطار في مرحلته الأولى قد تصل إلى 45 شركة، في حين أن عدد الشركات التي تستخدم المطار الحالي يبلغ 22 شركة.

وأضاف **الباكر**: "قيمة عقد بناء المحطة الرئيسية للمطار الجديد، والتي يصل طولها إلى نحو ألف متر، تتجاوز 650 مليون دولار. فيما تصل قيمة عقد الردم البحري لضخ نحو 6,5 ملايين متر مكعب من الرمل إلى نحو 440 مليون دولار".

من ناحية ثانية، أوضح **الباكر** أن شركته تفكر بشراء 60 طائرة جديدة، تتوزّع بين طرازي Boeing 7E7 و Airbus 350 قيد التطوير. وتتجاوز قيمة الصفقة 6 مليارات دولار، على أن يُعلن عنها خلال "معرض باريس الجوي للطيران" في شهر حزيران/يونيو المقبل.



صورة فنية لمطار قطر الدولي الجديد



إيرباص تطلق "السوبر جامبو"

تولوز – الاقتصاد والأعمال

تربّعت أوروبا الشهر الماضي على عرش صناعة الطائرات المدنية، بعد ان قدّمت إيرباص في احتفال مهيب حضره مسؤولون أوروبيون ورؤساء مجالس إدارات كبرى الشركات العالمية أول طائرة ركاب "سوبر جامبو" في مقر الشركة مدينة تولوز الفرنسية، وبذلك انتزعت إيرباص – 380 عرش طائرات الركاب من بوينغ 747 جامبو جت التي تحتله منذ العام 1969. فالطائرة الأوروبية أكبر حجماً وأكثر سعة وأطول مدى من الـ 747 كما أنها استحوذت على عدد أكبر من الطلبات في الأعوام الثلاثة الماضية. ونجحت "ايرباص A380" في حجز حصة من السوق حتى قبل إطلاقها إذ أوصت نحو 14 شركة طيران عالمية بما فيها 10 شركات للشحن الجوي على 149 طائرة. وتبلغ قيمة هذه الصفقات ومن ضمنها الخدمة وقطع الغيار نحو 40 مليار دولار. وكان التواجد العربي ملفتاً سواء في احتفال إطلاق الطائرة الجديدة أو على صعيد طلبات الشراء التي يعود ثلثها إلى شركات طيران عربية. وفي المستقبل القريب، ستنضم 45 طائرة "إيرباص A380" إلى أسطول طيران الامارات، و 4 طائرات أخرى إلى أسطول طيران الاتحاد، و4 طائرات إلى أسطول الخطوط الجوية القطرية.

لماذا دخلت إيرباص هذا القطاع من طائرات الركاب؟

يقول مسؤولو الشركة الأوروبية إن تطور عائلات طائراتها يحتّم الوصول إلى طائرة عملاقة من طابقين، كما أن حركة النقل الجوي العالمية كانت بحاجة ماسة إلى طائرة ركاب جامبوجت حقيقية. فطائرة بوينغ الـ 747 لم تكن طائرة ركاب بقدر ما كانت طائرة نقل عسكري تمّ تطويرها لتصبح طائرة مدنية. أما إيرباص – 380 فهي طائرة لنقل الركاب بكل ما في الكلمة من معنى تتمتع بمميزات اقتصادية غير موجودة في طائرات النقل العسكري، ومن أهمها انخفاض تكلفة الراكب / كلم 15 في المئة بالمقارنة مع منافستها بوينغ – 747.

بدت الطائرة الأوروبية أثناء خروجها من مصانع تولوز كأنها أسطورة سواء بحجمها أو بشكلها الفريد غير المعهودين. ومن المقرّر أن تبدأ قريباً طيرانها الاختباري الذي قد يستمر ثلاث سنوات، لتدخل بعد ذلك الإنتاج الفعلي.

مقارنة بين الطائرات العملاقة

الطائرة	البلد	مجموعة الدفع (كلغ)*	الوزن الأقصى عند الإقلاع (طن)	الحمولة القصوى	المدى * (كلم)	الطول (متر)	الباع (متر)	الارتفاع (متر)	تاريخ بدء الإنتاج
أنطولوف 225 – An(عسكرية)	الاتحاد السوفياتي (1)	6×23450 *	600	250 طناً	4500	84	88.4	18.10	1988
أنطونوف 124 – An(عسكرية وشحن)	الاتحاد السوفياتي (2)	4×23450	405	168طناً	4500	69.50	73.30	22.50	1984
لوكهيد غالاكسي C-5 (عسكرية)	أميركا (3)	4×18600	350	145 طناً	5000	75.54	67.88	19.85	1969 تاريخ بدء إنتاج النموذج الأول C-5A
بوينغ –747– 400(للركاب)	أميركا (4)	4×26318	394	450 راكباً الحد الأقصى 660 راكباً	13528	70.67	64.31	19.30	1969 تاريخ بدء إنتاج النموذج الأول بوينغ 747–100
إيرباص– 380(للركاب)	أوروبا (5)	4×31318	560	555 راكباً الحد الأقصى 840 راكباً	15000	73	79.8	24.1	2006 تاريخ بدء الإنتاج

* عدد المحركات مضروباً بقدرة كل محرك
* يعتمد المدى على حمولة الطائرة من البضائع والركاب والوقود، الأرقام المدرجة هي الحمولة النموذجية.

مواصفات عملاقة

تتألف مجموعة الدفع في العملاق الأوروبي من أربعة محركات جبارة مركبة على الجناحين (ترنت 900 من إنتاج شركة "رولز رويس" البريطانية أو GP 7200 من صنع تحالف الغريمين الأميركيين "جنرال إلكتريك" و"برات أند وتني"). وتبلغ قدرة كل محرك 31,3 طناً.

اما الحمولة النموذجية لـ إيرباص – 380 فتبلغ نحو 555 راكباً في ثلاث درجات: الأولى (22 راكباً) الأعمال (96 راكباً) الاقتصادية (437 راكباً). ويمكنها حمل 840 راكباً في درجة واحدة اقتصادية. أما بوينغ 747 فتسع 450 راكباً في ثلاث درجات ويمكن لها حمل 660 راكباً في درجة واحدة.

يبلغ الوزن الأقصى عند الإقلاع لطائرة إيرباص 380 نحو 560 طناً ومداها 15000 كلم، ويبلغ طولها الإجمالي 73 متراً، وباع جناحيها 79,8 متراً وارتفاعها 24,1 متراً

"أكبر طائرة ركاب"

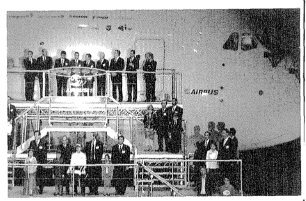
وعلى الرغم من أن إيرباص 380 ستكون "أكبر طائرة ركاب" في العالم، إلا أنها لن تكون "أكبر طائرة" في العالم، فهناك أنطونوف – 1225 للنقل العسكري التي يبلغ وزنها الأقصى عند الإقلاع 600 طن، ويبلغ طولها 84 متراً، وطول جناحيها 88,4 متراً، وارتفاعها 17,10 متراً وحمولتها (عدا حمولة الوقود) نحو 250 طناً، وقد أحيت مصانع أنطونوف النسخة الوحيدة لهذه الطائرة بعد سنوات من الإهمال وتركها في العراء، وعرضت تأجيرها كطائرة للشحن الجوي.

وبينما يزداد الطلب على إيرباص – 380، ينخفض الطلب على بوينغ – 747، التي تراهن على عائلة متكاملة من "دريم لاينر" الفائقة التطور وتقول إن مصيرها كشركة منتجة لطائرات الركاب بات على المحك. ■

ملايين الدولارات لاستقبال A380

مع دخول طائرة إيرباص A380 الأجواء العالمية، تستعد المطارات عالمياً وإقليمياً الى استقبال هذ العملاق الطائر. الا أن هبوط A380 على المدرجات لن يتم مجاناً، إنما سيكلف سلطات الطيران ضخ مئات الملايين من الدولارات لتحديث مطاراتها وتعزيز المدارج بحيث تصبح قادرة على تحمل وزن إيرباص A380.

... والخليجيون أول الزبائن



كان لافتاً الحضور العربي في احتفال شركة "إيرباص" للصناعات الجوية الذي أقامته مؤخراً في مدينة تولوز الفرنسية لإزاحة الستار عن طائرتها العملاقة "ايه 380".

بين رؤساء 14 شركة طيران جلسوا إلى جانب رئيس "إيرباص" **نويل فورجار**، كان رئيس "طيران الإمارات" الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**، رئيس الخطوط الجوية القطرية **أكبر الباكر**، ورئيس طيران "الاتحاد" الشيخ **أحمد بن سيف آل نهيان**.

وشركات الطيران الـ 14 أوصت على شراء 139 طائرة "إيه 380" الجديدة بقيمة إجمالية تزيد على 36 مليار دولار، ثلثها تقريباً من نصيب شركات طيران عربية.

فـ"طيران الإمارات" أوصت على شراء 45 طائرة "إيه 380" بقيمة 19 مليار دولار، تتسلم الأولى منها العام المقبل، و"الاتحاد" للطيران أوصت على 4 طائرات "إيه 380" ضمن صفقة تشمل 20 طائرة ايرباص تستلمها على دفعتين: الأولى العام 2006 والثانية العام 2007. فيما اشترت "الخطوط القطرية" 4 طائرات "إيه 380" تبدأ باستلامها العام 2009.

وقال رئيس "طيران الامارات" الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** إن الطائرة الجديدة تؤمن للشركة "أدنى كلفة لكل مقعد كيلومتري ويمكنها نقل أعداد أكبر إلى محطات أبعد، مع استهلاكها كميات من الوقود أقل من منافساتها". وأشار إلى أن أول طائرة "إيه 380" ستدخل الخدمة في أسطول "الإمارات" السنة المقبلة بالتزامن مع اكتمال المبنى الرقم 3 من مطار دبي الذي سيكون قادراً على استقبال 75 مليون مسافر سنوياً وسيضم مع المبنى الرقم 2 في المطار 23 بوابة مخصصة لخدمة الطائرة.

من جهته، قال رئيس شركة طيران "الاتحاد" الشيخ **أحمد بن سيف آل نهيان** "إن مشاركتنا في حفل إزاحة الستار هو بمثابة محطة تاريخية مهمة لنا باعتبارنا من أوائل شركات الطيران التي ستدشن طائرة "إيه 380". وأضاف "إن هذا الاستثمار الكبير من شركة طيران فتية كمثل شركتنا يبرهن على أننا نتحلى بالثقة والطموح اللازمين ونمتلك الموارد التي ستمكننا من جعل الاتحاد للطيران إحدى الشركات الرائدة ليس في المنطقة فحسب بل في العالم أيضاً".

وقال رئيس "الخطوط القطرية" **أكبر الباكر** إن الطائرة "إيه 380" تشكل حلاً عملياً لشركات الطيران لقضايا الازدحام في المطارات وضرورة تحقيق كثافة مناسبة على خطوط شبكات الطيران ومحطاتها من دون زيادة عدد الرحلات.

وشارك حشد غفير من كبار المسؤولين الفرنسيين في الاحتفال، إضافة إلى رئيس وزراء بريطانيا **توني بلير** والمستشار الألماني **هلموت كول** ورئيس الوزراء الإسباني **خوسيه لويس ثاباتيرو**. وأثنى الثلاثة على المشروع الذي تنتجه "إيرباص" التي تتوزع ملكيتها بين 30,7 في المئة لفرنسا و30,07 لألمانيا و5,5 في المئة لإسبانيا و27,16 في المئة لـ"بريتيش ايروسبايس".

كما أثنى الرئيس الفرنسي **جاك شيراك** على المشروع الذي اعتبره "مغامرة أوروبية مصنوعة من المثابرة وروح الابتكار والعزم الصارم". وشدّد على أنه من الضروري تكرار تجربة "إيرباص" في مجال "طاقة المستقبل والمواصلات واتصالات الغد، وأدوية المستقبل". ■

Richemont Haute Horlogerie

بونوا دي كليرك:

أسواق المنطقة واعدة وأعمالنا تنمو بسرعة



يقول مدير عام مجموعة Richemont في الشرق الأوسط **بونوا دي كليرك** Benoit de Clerck الذي انتقل منذ مطلع كانون الأول / ديسمبر 2004 ليشغل منصب رئيس IWC في شمال أميركا التابعة لمجموعة ريتشموند أنه على الرغم من انخفاض المبيعات في المنطقة إلّا أنّ سوق الشرق الأوسط مطمئنة بطبيعتها لقدرتها على التكيّف واستعادة عافيتها بسرعة؛ أمّا في أوروبا مثلاً ومناطق أخرى في العالم فكانت فترة انخفاض المبيعات قصيرة إلى حدّ ما ولم تتجاوز 6 إلى 7 أشهر. وكانت فترة الركود بدأت في آذار/ مارس الماضي إلّا أن المبيعات عادت وارتفعت في أيلول / سبتمبر المنصرم حتى وصلت إلى ذروتها الآن.

ويضيف: "في الواقع، لم تتعرض أية ماركة من الماركات التي تنتجها المجموعة لأي تأثير سلبي وحققنا نجاحاً ملحوظاً للسنة الثانية على التوالي ونتطلع الآن إلى سنة ناجحة أخرى. لقد حالفنا الحظ لأن كافة الماركات في قسم الساعات الخاص بالمجموعة تكمل إحداها الأخرى وتلبي الأذواق كافة. فلدينا السلسلة التي تبدأ ب بوم ومرسييه Baume & Mercier وتنتهي بساعات معقدة جداً مثل فاشرون كونستانتين Vacheron Constantin والساعات المصنوعة من الجواهر كساعة بياكت أو الساعات الفنية الرياضية كساعة أي دبليو سي (IWC). وإذا لم نستطع أن نلبي في شهر ما حاجة زبون معين في هذه الفئة، فإننا نحرص على تلبية حاجته في فئة أخرى".

وقد أطلق **دي كليرك** الشركة التابعة في الشرق الأوسط وعمل مع فريقه على تطوير ماركات Haute Horlogerie في المنطقة بشكل ناجح لمدة الأربع سنوات؛ واستطاع، بدعم شركائه في المنطقة وفريق العمل القوي في Richemont، أن يضاعف المبيعات بشكل كبير وأن يفتح محلات مختلفة وأن يطلق منتجات جديدة بنجاح.

الأولويات

وعن أولويات المجموعة يفيد **دي كليرك**: "نحن نعطي الأولوية لتقوية ركائز عملنا. لقد حققنا نمواً هائلاً في السنتين الأخيرتين ونعمل الآن على تلبية حاجات السوق، بما يكفل مواصلة الصعود وتحقيق النمو، إضافة إلى بناء قاعدة صلبة لزيادة المبيعات في المستقبل".

الهوية والشرق الأوسط

تمثل المجموعة عدداً من الماركات "ولكل ماركة طابعها الخاص" ويتركز دورنا على مواءمة هذا الطابع مع المنطقة لأن الذوق والقدرة الشرائية للزبون في حوض البحر المتوسط يختلفان عن ذوق الزبون الخليجي وقدرته الشرائية".

ويتابع: "كل المنتجات متوافرة في أسواق المنطقة. التعليمات تصدر من المقرات الرئيسية ودورنا هو توفير ما تتطلبه الأسواق المحلية من حيث التسويق أو التسعير أو المظهر الخارجي. واليوم، هنالك ثورة في صناعة الساعات. وميزة الزبون في الشرق الأوسط أنه يعرف ماذا يريد. لكن هذه الميزة تجعله أيضاً أكثر تطلباً. وما نحرص على تحقيقه الآن هو تلبية حاجات الزبائن؛ لذلك فإنّ عملنا وخصوصاً بيع التجزئة يتطوّر ويتغير كل يوم تقريباً".

وعن المركز الذي يحتله الشرق الأوسط في أعمال المجموعة يقول **دي كليرك**: "لم يمض علينا في السوق أكثر من أربع سنوات، ونحن نعمل مع شركاء لنا في المنطقة وتربطنا بهم علاقات وثيقة. وتحتل منطقة الشرق الأوسط حيزاً مهماً من اهتمامات مجموعتنا. ومن الصعب بمكان إعطاء أرقام أو نسب مئوية فلكل ماركة نسبتها من حجم المبيعات في الشرق الأوسط. كما يختلف سعر كل موديل من الساعات عن الآخر. كل ما أستطيع قوله هو أنّ عملنا ينمو ويتطوّر بخُطى حثيثة وبسرعة متناهية".

ومن الماركات التي يعرضها مكتب Richemont Haute Horlogerie في دبي: بياجيه Piaget، أ.لانج وسوهني A.Lange &Sohne، فاشرون كونستانتان Vacheron Constantin، أي دبليو سي IWC، جاكير-لي-كولتر Jaeger-leCoultre، أوفيسين بانيراي Officine Panerai، بوم ومرسييه Baume&Mercier، بالإضافة الى Van Cleef&Arpels وألفرد دنهيل Alfred Dunhill ومونتيغرابا Montegrappa. ويغطي المكتب: دول مجلس التعاون الخليجي، مصر، المشرق، تركيا، إيران، باكستان وشبه القارة الهندية.

ولع بالساعات

ويكشف **دي كليرك** عن ولعه بالساعات قائلاً: "أنا أرتدي اليوم ساعة أي دبليو سي (IWC) وغداً سأرتدي ساعة من طراز أ.لانج وسوهني، وبعد غد ساعة من طراز فاشرون كونستانتين. ومن الموديلات الجديدة المعروضة هناك موديل جديد من أي دبليو سي (IWC) أحبه كثيراً. الحقيقة هي أن كل ماركة لها مزايا استثنائية؛ فمثلاً "بياكت" تُنتج ساعة مصنوعة من الجواهر. إنها ساعة خارقة. وأتمنى لو أستطيع شراء ساعة من كل ماركة".

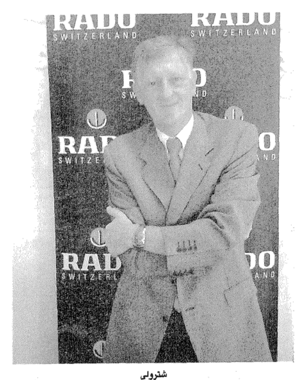
وعلى الرغم من الحماس المرافق لهذا التحدّي الجديد، أعرب **بونوا** عن حزنه لتركه المنطقة وشركائه وأصدقائه فيها. ■

رئيس "رادو" مطالباً بمكافحة التقليد

نركّز اهتمامنا على المنطقة العربية

دبي – مايا ريدان

يُعتبر العام 2004 أحد أفضل الأعوام في تاريخ ساعات Rado السويسرية الفاخرة؛ "هذا العام كان ممتازاً، خصوصاً في ما يتعلق بأداء منطقة الشرق الأوسط، ويعود ذلك إلى سببين: المنتجات الجديدة التي طرحناها في الأسواق، وارتفاع أسعار النفط الذي إنعكس إيجاباً على مداخيل المنطقة وبالتالي على المستهلكين"، يقول رولاند شترولي، رئيس شركة "رادو". مدرجاً هذا النجاح في إطار النمو العالمي لصناعة الساعات العام الماضي، "خصوصاً في شهر تشرين الأول/أكتوبر الذي سجّل نمواً قياسياً".



شترولي

يصف **شترولي** العام 2005 بالواعد جداً، رغم القلق من استمرار ارتفاع سعر اليورو مقابل الدولار الأميركي. "إذا استمر الدولار ضعيفاً، سنجد أنفسنا مضطرين لرفع الأسعار. وهو أمرٌ لم يكن يوماً إيجابياً".

طرازات جديدة

تتحضّر "رادو" لطرح منتجات جديدة في الأسواق، أحدثها طراز V10K الذي سيُطلق في نيسان/أبريل المقبل، "ويتميّز بتكنولوجيا عالية من حيث التصميم الخارجي غير متوفرة في علامات الساعات الأخرى"، كما أوضح **شترولي** الذي تجنّب الإفصاح عن تفاصيل إضافية. "وهنالك ساعة جديدة أيضاً إسمها Integral Chrono على وشك دخول سوق دبي، فيما سنعيد خلال النصف الثاني من العام الحالي، إطلاق أحد المنتجات الأصلية لساعات "رادو" Original الأكثر نجاحاً في تاريخ صناعة الساعات، والتي باعت منها "رادو" أكثر من 3 ملايين قطعة".

أما من ناحية الإبتكار والتصميم، فتتخذ "رادو" شعار "الجمال الخالد" رمزاً لها، "فالجمال يرمز إلى التصميم المميّز، والخالد إلى مواد التصنيع التي تحافظ على جمال الساعة كأنها دوماً جديدة". ولا تقوم "رادو" بتصنيع منتجات خاصة بالشرق الأوسط حفاظاً على وحدة صورتها العالمية، ولكنها تُدخل بعض التعديلات البسيطة التي تخدم أذواقاً معيّنة في المنطقة.

تحدّيات جديدة

بينما تشكّل السعودية أكبر أسواق المنطقة من حيث الكثافة السكانية، تُعتبر دبي السوق الأفضل أداءً لساعات "رادو" في العالم العربي. ويلفت **شترولي** إلى أن الشركة السويسرية تمكّنت خلال السنوات الماضية من تغطية المنطقة جيداً، "إلا أن النمو الذي تشهده يفرض تحدّيات مستقبلية، مثل تحسين التوزيع والإسهام في تطوّر القطاع، خصوصاً في السعودية التي تشهد الكثير من مراكز التسوّق الجديدة وعلينا التواجد فيها. أما التحدي الأساس الذي نعمل على تحقيقه خلال السنتين المقبلتين، فهو افتتاح متجرين أو ثلاثة في الإمارات لعلامة "رادو" فقط".



طراز Sintra XXL

من جهةٍ ثانية، تصيب البضائع المقلّدة شركة رادو بخسائر جسيمة، "من الصعب ذكر رقم الخسائر لكن المشكلة مؤذية جداً. وقد رأينا مؤخراً أنه يُساء استخدام دبي لهذا الغرض، وهو أمر يخالف السمعة التي تعمل البلد على بنائها".

ووجّه **شترولي** طلباً إلى الحكومة لإتخاذ تدابير قاسية لمكافحة هذه الظاهرة غير الشرعية، خاتماً بالقول: "تلبية هذا النداء بمثابة هدية الأعياد للصناعة السويسرية ولمجموعة ساعات Swatch التي تقع "رادو" تحت مظلّتها".

"بابليسيس غرافيكس" و"هيد لاين" تروّجان "حماية العالمية"

أثناء التوقيع على الاتفاقيتين

أوكلت شركة "حماية العالمية" مهام الحملات الإعلامية والإعلانية الخاصة بها إلى كل من "بابليسيس غرافيكس – شركة وكالة مروان للدعاية والإعلان" و"هيد لاين" للعلاقات العامة.

و"حماية العالمية" هي شركة سعودية متخصصة في تقديم خدمات مكافحة الغش التجاري للمنتجات المحمية بحقوق الملكية وحقوق التصنيع وحماية العلامة التجارية والحقوق المتعلقة بها.

وقّع الاتفاقيتين عن "حماية العالمية" رئيسها التنفيذي **أحمد الزبيدي**، وعن "بابليسيس غرافيكس" و"هيد لاين" مدير "بابليسيس غرافيكس" **عماد بيهم**.

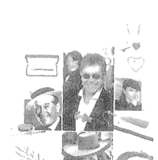
اختيار "سامسونغ" لرعاية أولمبياد تورينو

أعلنت شركة سامسونغ للإلكترونيات، عن اختيارها من قبل اللجنة المنظمة لأولمبياد تورينو الشتوية 2006 لتكون الشريك والمقدم الرسمي للشعلة الأولمبية.

وأكد مدير التسويق والاتصالات في الشركة **سليم مجذوب** عن الفخر قائلاً "أن شركته تسعى إلى وضع مسيرة الشعلة الأولمبية في مصاف الأحداث العالمية"، وأضاف: "إن تفضيل العملاء لـ"سامسونغ" ارتفع بنسبة 7 في المئة مقارنة بـ3 في المئة أثناء رعايتها لأولمبياد سيدني 2000".

وستبدأ مسيرة الشعلة الأولمبية لدورة تورينو من مدينة روما في 8 كانون الأول/ ديسمبر 2005 وتستمر حتى 10 شباط/ فبراير 2006.

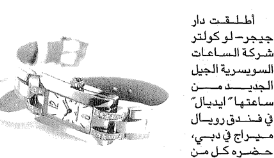
CARTIER



إستطاعت دار "كارتييه" أن تحوّل المشاعر إلى مجوهرات، وتضفي المشاعر الحقيقية في كل قطعة تمثل ذكرى أو تذكاراً، فـ"كارتييه" ترتقي بالقطع العادية إلى عالم القطع النفيسة لتتمتع بروح من القيمة التي لا تنافس، فتخلق صلة عاطفية بين هذه القطع ومن يمتلكها.

من الممكن أن تتم قراءة سجلات كارتييه التي تذكر ابتكاراتها التي تمّ طلبها بشكل خاص كمجموعة من الروايات الخيالية التي تضفي مزيداً من السحر على أسطورة "كارتييه". فخلف كل قطعة من هذه القطع النفيسة نجد إسم أمير أو أحد المشاهير أو جامع للقطع النادرة.

" إيديال" من "جيجر- لو كولتر"



أطلقت دار جيجر– لو كولتر شركة الساعات السويسرية الجيل الجديد من ساعتها "إيديال" في فندق رويال ميراج في دبي، حضره كل من الرئيس التنفيذي للشركة **جيروم لامبير** والمدير العام **نيكول باريتسكي**، واعتبر **لامبير** أن "إيديال" تعكس الوجه النسائي المتميز للمرأة العصرية كما تمثل خبرة 170 عاماً من تاريخ "جيجر –لوكولتر".

وعلى صعيد آخر افتتحت، دار جيجر– لوكولتر فرعاً لها في باريس عرضت فيه آخر ابتكاراتها في عالم الساعات.

Femme Individuelle من Mont Blanc

أطلقت شركة تمرّ في الأسواق السعودية عطر "مون بلان فام إنديفيديول" (Mont blanc Femme Individuelle).

وتحتضن تركيبة العطر الجديد مزيجاً من الغار وأريج الورد وأزهار اللوتس ونفحات المسك في عبوة مبتكرة ساحرة.

"ماكس مارا" تُطلق أول عطر لها

أعلنت "ماكس مارا" أشهر بيوت الأزياء عن طرح أول عطر لها، والذي يأتي منسجماً مع أزيائها المبتكرة؛ وقد تمّ تصميم العطر ليلائم أذواق النساء وإمكانية استخدامه في جميع الأوقات.

يحتضن العطر في تركيبته مزيجاً من عبق الزنجبيل وأريج الحمضيات المنعشة مع نفحات من أزهار الأوركيدا والمنغوليا والزنبق ورائحة المسك وخلاصة قصب السكر.

وتُحضّر "ماكس مارا" لإطلاق مجموعة من مستحضرات العناية بالجسم إستكمالاً مع إطلاق أول عطر لها.

جائزة لـ"رواد الأعمال" لنبيل اسكندراني

اختير **نبيل أحمد اسكندراني**، الشريك المؤسس والمدير العام لمؤسسة روابي الإمارات للمواد الزراعية والأسمدة، كـ"عضو مدى الحياة" **Life Member** في الجمعية العالمية لرواد الأعمال.


نبيل أحمد اسكندراني

وقد حاز **اسكندراني** على هذه العضوية لكونه أبدى التزاماً مهنياً سليماً ولحصوله على سمعة جيدة في مجتمع الأعمال بسبب رؤيته الواضحة وأدائه المميز وريادته، كما جاء في بيان صادر عن الجمعية.

بنك أبوظبي الوطني يتبرع لضحايا تسونامي

تبرع بنك أبوظبي الوطني بمبلغ 5 ملايين درهم إماراتي لصندوق إغاثة ضحايا كارثة تسونامي، وذلك من خلال جمعية الهلال الأحمر في دولة الإمارات العربية المتحدة التي ستقوم بتوزيع التبرعات على المناطق المنكوبة.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك **مايكل تومالين** أن البنك تأثر جداً بهذه المأساة الإنسانية، فالعديد من الأشخاص في دولة الإمارات لديهم أصدقاء وعائلات تأثروا وتضرروا بشكل كبير من جراء الكارثة".

وأضاف: "يود بنك أبوظبي الوطني التبرع لصندوق إغاثة ضحايا تسونامي بنحو 1 في المئة من إجمالي مصاريفه السنوية"، ويأمل أن تكون هذه الخطوة حافزاً للبنوك الأخرى للمساهمة في هذه الحملة الانسانية.



أثناء الإعلان عن التبرع

قارب "هورايزن أف سي بي" يبحر في بطولة المكتوم


خالد بن زايد آل نهيان وسيزار مطر

أعلنت **هورايزن أف سي بي**، المجموعة الإعلانية التابعة لشركة هورايزن القابضة، عن مشاركتها بقارب "الإبداع بشغف" Creativity with Passion في بطولة المكتوم لسباق القوارب الشراعية.

القارب الذي يملكه الربان الشيخ **خالد بن زايد آل نهيان**، من فئة "بينيتو" بطول 36,7 قدماً، ويديره طاقم ملاحي مكوّن من بحارة خبراء اتحدوا مع هورايزن أف سي بي في فريق واحد لسلسلة سباقات بطولة المكتوم التي تستمرّ حتى شهر نيسان/إبريل 2005.

"إن رياضة الإبحار حديثة النشأة في دولة الإمارات، إلا أنها تشهد تطوراً مضطرداً، كونها تنسجم مع ماضينا ومستقبلنا. فتراثنا البحري عريق وهدفنا أن نصبح مركزاً عالمياً للإبحار" بحسب الشيخ **خالد**.

وحول مساهمة مجموعة هورايزن أف سي بي، قال سيزار مطر، رئيس المجموعة: "إن مبادرة هورايزن أف سي بي في الترويج لهذه الرياضة، تنشأ من اعتقاد راسخ بضرورة التطبيق الذاتي لما نوصي به عملاءنا. إذ أننا نحثهم دائماً على الإستفادة من الفرص المناسبة لرعاية أنشطة ذات مغزى وذات صلة وثيقة بعلاماتهم التجارية. وحين وجدنا الفرصة المناسبة، لم نتوانَ عن الإفادة منها فوراً. فكوننا مجموعة منتشرة بفروعها وأعمالها على مستوى المنطقة، من مصلحتنا دعم جهود استقطاب أنظار العالم إلى منطقتنا ونشاطاتها. وحيث أننا نقيم في مدينة دبي، فمن واجبنا المساهمة في الأنشطة والفعاليات التي تثري التركيبة الثقافية والحضارية لدولة الإمارات. أما على صعيد العمل، فنحن شركة ذات نهج خاص يقوم على أدائنا لمهماتنا بابتكار وديناميكية. وهو ما يوائم مفهوم الإبحار والبحارة، فالإبحار ليس مجرد رياضة أو هواية أو سباق، إنما هو نمط حياة والتزام راسخ. وهو ما نحن عليه أيضاً في عملنا".

مختتماً: "إسم القارب "الإبداع بشغف"، وهي أيضاً الفلسفة التي تقوم عليها مجموعة هورايزن أف سي بي".

شوقي خضر

تمّ تعيين **شوقي خضر** بمنصب نائب الرئيس الأول– رئيس إدارة الخدمات الاستشارية للشركات في بنك الخليج المتحد.

وسيتولى **خضر** مسؤولية تطوير أعمال البنك في منطقة الخليج بالتعاون مع شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول (كامكو).

يحمل **خضر** شهادة البكالوريوس في إدارة الأعمال والماجستير في إدارة الأعمال من الجامعة اللبنانية الأميركية في بيروت، وحائز على شهادة محلل مالي معتمد Chartered Financial Analyst.

ويتمتع **خضر** بخبرة تزيد عن 11 عاماً في مجال الخدمات المصرفية الاستثمارية والخدمات المصرفية للشركات. وسبق أن شغل مناصب عدة لدى مؤسسات مالية في الشرق الأوسط منها مدير أول– إدارة الخدمات الاستثمارية في بنك الكويت الوطني.

نيقولاس كحالي

عيّنته شركة كريدي سويس أسيت مانجمنت رئيساً لتطوير الأعمال وإدارة العلاقات لمنطقة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى وأفريقيا، ويزاول مهامه في تسويق المنتجات الاستثمارية الدولية من لندن وزوريخ والشرق الأوسط.

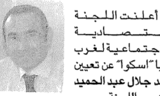
و**كحالي** يملك خبرة 11 سنة في مجال تسويق إدارة الموجودات.

شادي زاهد

عيّنته شركة لاندمارك للعلاقات العامة مديراً للعلاقات الاعلامية في مكتبها في المملكة العربية السعودية.

ويتمتع **زاهد** بخبرة تمتد لأكثر من 10 سنوات في مجال العلاقات العامة والصحافة في السعودية.

خالد جلال عبد الحميد

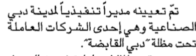


أعلنت اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا "اسكوا" عن تعيين **خالد جلال عبد الحميد** أمين سر اللجنة.

وشغل **عبد الحميد** قبل تعيينه منصب المستشار السياسي في سفارة مصر في بلجيكا والبعثة الدائمة لمصر لدى الاتحاد الأوروبي منذ آذار/ مارس 2003.

كما عمل كمستشار لوزير الخارجية المصرية حيث كان مسؤولاً عن ملف العلاقات مع البلدان العربية والمؤسسات الإقليمية العربية.

خالد المالك



تمّ تعيينه مديراً تنفيذياً لمدينة دبي الصناعية وهي إحدى الشركات العاملة تحت مظلة "دبي القابضة".

وسيقوم **المالك** بإدارة فريق العمل ضمن مدينة دبي الصناعية بهدف تعزيز مسيرة التنمية الصناعية في الدولة وتحويلها إلى مركز صناعي يستقطب المستثمرين الصناعيين من مختلف أنحاء المنطقة والعالم.

وشغل **المالك** مناصب عدة في هيئة دبي للاستثمار والتطوير كان آخرها مدير العمليات.

فؤاد عبد الله

انضم **فؤاد عبد الله** مؤخراً إلى شركة JHC Consulting WLL كمدير لقسم ستراتيجية الأعمال.

وهو يتمتع بخبرة واسعة تمتد لأكثر من 19 عاماً في مجال التشغيل ورسم السياسات العامة في قطاع الاتصالات في الحقلين العام والخاص.

يحمل **عبد الله** شهادة بكالوريوس في هندسة الاتصالات والإلكترونيك من جامعة كونكورديا في كندا.

سفن هوفماير

أعلنت سلسلة فنادق حياة إنترناشيونال عن تعيين **سفن هوفماير** مديراً للتسويق في فندق غراند حياة دبي.

يتمتع **هوفماير** بخبرة تزيد عن 22 عاماً في مجال التسويق والمبيعات في أوروبا كان آخرها سلسلة فنادق شتايجن برجر.

مروان بن حاج سعيد



تمّ تعيينه مديراً لمحطة سويس إنترناشيونال إيرلاينز في مطار دبي الوطني.

يتمتع **بن حاج سعيد** بخبرة تمتد إلى 10 سنوات في قطاع الطيران في كل من تونس والمغرب وجنوب أوروبا والشرق الأدنى. وسبق أن تولى منصبي مدير الخدمات الأرضية ومدير خدمة العملاء في شركة الطيران السويسرية "كروس إير".

آيرين عزيز رياض

أعلن فندق موفنبيك بر دبي عن تعيين **آيرين عزيز رياض** Irene Aziz Riad مديرة للتدريب.

وتتمتع **رياض** بخبرة واسعة في الصناعة الفندقية وتحمل شهادة في الاعلام من الجامعة الأميركية في القاهرة.

بريهان هالير

أعلن فندق موفنبيك بر دبي عن تعيين **بريهان هالير** Perihan Heller مديرة



للعلاقات العامة.

وتتمتّع **هالير** بخبرة في مجال النشر ستساعدها في الترويج لصورة الـ"موفنبيك" بشكل واسع.

دين بولي

تمّ تعيينه مديراً عاماً لشركة إتقان المتخصصة في حلول تقنية المعلومات.

شغل **بولي** سابقاً منصب المدير العام لشركة ASP Gulf، كما عمل مع شركة كومباك في المملكة العربية السعودية حيث شغل منصب مدير مشروع لدى شركة Saudi Aramco.

جوزيف عزمي

عيّنه فندق شيراتون فور بوينتس مديراً للمبيعات. وسيتولى مسؤولية الإشراف على قسم المبيعات وتخطيط المبيعات والستراتيجية التسويقية للفندق.

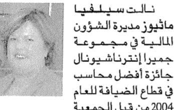
وكان **عزمي** عمل أكثر من 10 سنوات في فندق وأبراج شيراتون خور دبي، ونال جوائز عدة من بينها جائزة أفضل أداء لفرق المبيعات في قسم أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط.

عماد العلي

عيّنت مجموعة ليوبورنيت الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **عماد العلي** مديراً للإبداع التنفيذي الإقليمي للأعمال الجديدة.

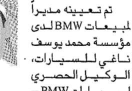
وكان **العلي** يعمل سابقاً في المجموعة، وهو يحمل خبرة تفوق 20 عاماً في مجال التواصل، حيث شغل مناصب مهمة منها: مدير الإبداع التنفيذي وخدمات إدارة علاقات العملاء في Leo لمدة ثلاث سنوات، وكبير مدراء الإبداع في شبكة فورتشن بروموسفن الشرق الأوسط. كما كان له دور أساسي في بناء العديد من الستراتيجيات المبدعة لشركات إعلانية عالمية كـ: جنرال موتورز، ومرسيدس بنز، فيليبس، ماستركارد، نوكيا، كوكاكولا ونستله.

سيلفيا ماثيوز



نالت **سيلفيا ماثيوز** مديرة الشؤون المالية في مجموعة جميرا إنترناشيونال جائزة أفضل محاسب في قطاع الضيافة للعام 2004 من قبل الجمعية البريطانية لمحاسبي قطاع الضيافة، خلال حفل التكريم وتوزيع الجوائز في فندق سافوي لندن في العاشر من كانون الأول / ديسمبر 2004، وذلك لخبرتها المميزة والطويلة في مجالي الضيافة والشؤون المالية.

مهدي مصطفى مهدي

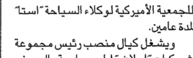


تم تعيينه مديراً لمبيعات BMW لدى مؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات، الوكيل الحصري لسيارات BMW – رولز رويس وميني في المملكة العربية السعودية.

وجاء التعيين نتيجة جهود **مهدي** السابقة وخبرته الطويلة في هذا المجال وتحقيقه المراكز الأولى في مسابقة مبيعات الفئة السابعة من سيارات BMW على مستوى جميع وكلاء BMW في الشرق الأوسط بين العامين 1998 و2002.

فؤاد كيال

تم التجديد له في رئاسة إقليم السعودية للجمعية الأميركية لوكلاء السياحة "استا" لمدة عامين.



ويشغل كيال منصب رئيس مجموعة شركات "إيلاف" للسياحة والسفر والفنادق. وجاء هذا التعيين تأكيداً على المكانة التي حققتها إيلاف وتطور أعمالها.

محمد الشروقي

عينه مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة قطر مديراً للعلاقات العامة بالغرفة. وهو حائز على شهادة بكالوريوس إدارة الأعمال قسم تسويق من الولايات المتحدة الأمريكية.

عمل الشروقي بإدارة التنمية الصناعية لدى وزارة الطاقة والصناعة في وحدة المعلومات الصناعية. كما شغل لمدة ست سنوات منصب مدير للخدمات الإلكترونية بمصرف قطر الإسلامي.

د. عزام بن محمد الدخيل

تم انتخابه رئيساً للجنة التأسيسية لجمعية الناشرين في دول مجلس التعاون الخليجي. ويشغل الدخيل منصب نائب الرئيس التنفيذي للمجموعة السعودية للأبحاث والتسويق ومدير عام الشركة السعودية للأبحاث والنشر.

محمد جميل زقوت

تمت ترقيته إلى منصب الرئيس الإقليمي لقطاع الأفراد لقطر والبحرين واليمن بالبنك العربي. وهو حائز على شهادة بكالوريوس إدارة مالية من جامعة "غولدن غيت" في سان فرانسيسكو بالولايات المتحدة.

بدأ **زقوت** عمله في البنك العربي ثم انتقل إلى بنك ستاندرد تشارترد في قطر حتى العام 2003 بمنصب رئيس قطاع الأفراد لينضم مجدداً إلى البنك العربي ليتولى حيث كان المسؤول المباشر عن إنشاء وإدارة قطاع الأفراد بالبنك.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
Tel : (813) 35846420
Fax: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
Tel : +3 7729 6923
Fax : +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez, 12 Attico
28003 MADRID - SPAIN
Tel : 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
Tel : (82-2) 739-7841
Fax : (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
Tel : (21) 654 40 00
Fax: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
Tel : (00-44-207) 630 9966
Fax: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Tel : (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

TURKEY

Mediaparade
Murat Efe
Bagis sokak 33/2 06660
Kavaklidere - ANKARA -TURKEY
Tel:+90.312.419 44 56
Fax:+90.312.419 44 60
Mobile: +90.533.212 54 44
E-Mail: m.efe@mediaparade.com
www.mediaparade.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index





Think Business, Think Toursim, Step Further!

www.awtte.com

Organized by:



Lebanese Ministry of Tourism





Official Magazine



Al-Iktissad Wal-Aamal Group
LEBANON: P.O.Box 113-6194 Hamra, Beirut 1103 2100; **Tel/Fax: 961 1 792654**
E-mail: awtte@iktissad.com, **Web Site:** http//www.awtte.com